

ANALYSE

Électrification : l'après-vente se prépare

Lancement de concepts dédiés, catalogues étoffés, mise en place des outils et matériels: Equip Auto a mis les projecteurs sur l'électrification naissante du parc. **P. 8**



PNEUMATIQUE

La distribution met la gomme

Sourcing et stocks interconnectés, diversification et rentabilité, il reste un pilier fondateur pour qui sait le travailler: le pneu assure toujours la liaison et rassure toujours la profession... **P. 20**

45 465
exemplaires

ACPM
DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

Num. 99 | Novembre 2022

zePROS

après vente auto

SONDAGE EXCLUSIF
ZEPROS

P.10
RECRUTEMENT

82%

des réparateurs
sous pression




EQUIP AUTO 2022
REINVENTER LES SERVICES À LA MOBILITÉ

Le salon de Paris fête son succès et annonce son avenir
Au fil des pages, vous retrouverez les moments forts du salon et les actualités des exposants identifiés par le logo Equip Auto.





ze
AWARDS
AUTOMOBILE

Chers Partenaires,

Les Ze AWARDS de l'AUTO se sont imposés comme un événement majeur et incontournable de la profession depuis de nombreuses années.

Cette réussite est le résultat de votre engagement, c'est pourquoi nous avons souhaité mettre en valeur vos talents d'entrepreneurs dans CHALLENGES, le magazine de l'actualité économique.

Merci à vous et rendez-vous aux ZE AWARDS de l'AUTO 2023 avec les équipes ZEPROS.



Prix du réparateur réseaux



Prix du réparateur indépendant



Prix du distributeur -15 M€ de CA



Prix du distributeur +15 M€ de CA



Prix de la Logistique



Prix de l'Écomobilité



Prix du Jury



Prix de l'Entrepreneur



Prix de l'Entrepreneur

1 Les lauréats, sponsors et partenaires des Ze Awards de l'Auto 2022. 2 Comme fil rouge pour cette édition 2022, le salon Equip Auto présidé par Philippe Baudin. Ici sur scène avec Philippe Paulic le président de Zepros et son éditeur délégué, Serge Boillot. 3 Serge Boillot (Éditeur délégué de Zepros Auto). 4 Philippe Paulic (Président de Zepros). 5 Prix du réparateur réseaux, Ex-aequo les lauréats Angeline Moinardeau et Nicolas Grellier (Garage AD Grellier) ainsi que Laura et Paulo Monteiro (Diag Auto Services), entourent Philippe Paulic (Zepros). 6 Prix du réparateur indépendant, José Lopes (Bolidès), Claudine Martinez (Tokster), le lauréat Michel Marx (Bolidès) et Muriel Blancheton (Zepros). 7 Prix du distributeur -15 M€ de CA, Les lauréats Charly et Eric Bernard (Auto Styl) encadrés par Rodolphe Marcaille et Sandy Amodeo (Amosan). 8 Prix du distributeur +15 M€ de CA, Laurent Habierre (Mecafilter/Solaufil), le lauréat Julien Lefort (Ouest Injection), Fabrice Codefroy (IDL) et Caroline Ridet (Zepros). 9 Prix de la Logistique, Cédric Jorant (Clarios), le lauréat Jérémy de Brabant (PHE/ACR) et Benjamin Huet (Zepros). 10 Prix de l'Écomobilité, Jean-Marc Pierret (Zepros), le lauréat Luc Fournier (Back2Car) et Thierry Leblanc (Golda). 11 Prix du Jury, Jean-Marc Pierret (Zepros), le lauréat Christophe Rollet (Point S) et Stéphane Freitas (Action Media). 12 Prix de l'Entrepreneur, Le lauréat Hervé Miralles (Emil Frey France) en vidéo. 13 Prix de l'Entrepreneur, Jean-Marc Pierret (Zepros), Stéphane Drouillard et Vincent Gorce (Emil Frey) représentaient le lauréat Hervé Miralles. À leurs côtés, Luc Boyer (Rema Tip Top) et Dominique Stempfél (Syndicat du Pneu).

REVIVEZ LA SOIRÉE
EN VIDEO DES
MAINTENANT





Caroline Ridet
Directrice de la rédaction

ÉDITO

Effet wahou!

On l'a attendu longtemps, mais on n'est pas déçu. Equip Auto a tenu en haleine quelque 78 000 visiteurs sur cinq jours. Comme les organisateurs l'ont rêvé, il s'est déroulé : un vrai moment d'échanges, de découvertes, de business et même de fête. Belle ambiance rythmée par de multiples annonces d'innovations, que vous retrouverez dans les colonnes de ce journal. Ces cinq jours ont donné à voir le futur proche de la filière après-vente. On nous le répète : il sera également électrique. La déambulation dans les allées et stands a confirmé que les fournisseurs et réseaux sont déjà dans les starting-blocks. Comme a voulu montrer son engagement l'aréopage de ministres venus arpenter les allées, attirés par le jumelage Equip Auto - Mondial. Ils sont venus avec des mesures de soutien de « l'avenir électrique » et la volonté de repartir à la conquête de l'ère industrielle (lire page 14).

Un éclairage bien venu sur le demain de l'après-vente. Reste que voir loin c'est bien, mais sans perdre de vue la réalité d'un quotidien bousculé par des crises en cascade. Ça va encore, mais jusqu'à quand ? Les pros sont confrontés à l'inflation déjà difficile à répercuter et qui devrait se faire galopante en 2023. Les distributeurs PR sont encore sur une vague ascendante (lire page 4). Les réparateurs commencent à marquer le pas, freinés par des consommateurs attentistes pour cause de pouvoir d'achat en berne, mais aussi par un manque chronique de bras. Une épine dans la croissance qu'ils placent d'ailleurs sur la plus haute marche du podium de leurs préoccupations. Zepros Après-Vente Auto a pris la température sur le terrain via un sondage « maison » (lire pages 10 et 11). Les près de 300 témoignages récoltés confirment la pression qui ne devrait pas descendre tout de suite... En attendant et parce qu'il faut continuer de gagner du terrain, les pros peuvent rebondir sur le pneu que même l'avènement de l'électrification du parc ne réussira pas à dégonfler (lire pages 20 à 26). Avancer pour ne pas reculer. ●

LA PHRASE DU MOIS



« Si l'État relocalise et rend plus attractif le territoire, nous sommes en droit d'attendre la même chose des constructeurs. En cinq ans, nous avons rattrapé les écarts de coûts et l'avantage social de produire en France. »

Bruno Le Maire, ministre de l'Économie et des Finances, lors du Paris Automotive Summit, en marge du Mondial de l'Auto.

SOMMAIRE

INDICATEURS	4
ANALYSE	6
SONDAGE	10
PEOPLE	12
ACTUALITÉS	14



Equip Auto annonce son programme à 2025



AAG introduit le label Nexdrive

LES GPIIA D'EQUIP AUTO DÉVOILÉS	18
FOCUS	
Pneumatique : la distribution met la gomme	20
MARCHÉ PNEUMATIQUES	24
VOS RÉGIONS	28
BUSINESS	
Sourcing	34
CAHIER DES RÉSEAUX	
Actualités	37
Enseignes	41
MÉTIERS	
Réparateurs agréés	42
Réparateurs indépendants	46
Carrossiers	50
Distributeurs / Équipementiers	52
Réparateurs VI	58



DAF Conseil lance sa solution Remote DIAG



Autodistribution Fradis racheté par PHE

SHOWROOM	60
FORMATION TECHNIQUE	
DAF Conseil	61
Nouveautés produits	62

CONJONCTURE ATELIERS

Baromètre Mobilians-Solware (évolution sur 2021)



MÉCANIQUE

-5,2%

Janvier-Septembre 2022
dont Pièces: -3,8% et MO: -8,1%

Septembre a légèrement relevé les indicateurs après un mois d'août qui les avait fait chuter. Sur les neuf premiers mois de l'année, les ateliers méca ont généré 499,7 M€ de CA. Pas suffisant pour être dans le vert et même carrément rouge vif avec -8,3% vs la même période de 2019. L'inflation n'aura même pas réussi à gonfler le CA pièces. Si les carrossiers s'en sortent mieux, on sent un tassement. Et comparé à 2019, l'activité est même en repli de 6,5%. Cela augure une fin d'année compliquée.



CARROSSERIE

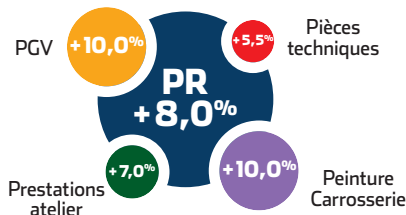
+7,4%

Janvier-Septembre 2022
dont Pièces: +10,1% et MO: +5%

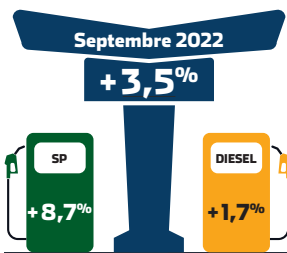
PIÈCES

Après un T1 à +10%, un T2 à +12,5%, le 3^e trimestre marque le pas mais reste encore dans le vert et au dessus de l'inflation! Sur une année glissante, la croissance s'installe à 11%, et 14% par rapport l'avant-crise sanitaire (2019). L'activité PL progresse aussi de 6,5% au T3 (elle était nulle sur T2), pour atteindre +5,2% sur l'année glissante. 2,6% sous ses performances de 2019, le secteur tend toutefois à s'y rapprocher trimestre après trimestre.

Baromètre Feda/Xerfi Specific



VOLUME CARBURANTS ROUTIERS



Évolution mensuelle VP + VU + VI

4,444 millions de m³ de carburants routiers ont été livrés en septembre. Reste que le diesel continue de perdre du terrain pour peser 73,2% de la consommation en septembre 2022, soit -1,3 point par rapport à septembre 2021 et -3,7 comparé à septembre 2019 (avant covid). La reprise des volumes de carburants routiers a été boostée par la baisse des prix à la pompe sous l'effet de l'entrée en vigueur au 1^{er} septembre 2022 de la remise gouvernementale de 0,30€/l TTC. À noter que ce coup de pouce va être ramené à 0,10€/l, comme celui de Total.

Source: Ufip

PARC ROULANT VP-VU

Déc. 2021-2022



40,15 millions de VP

70% + de 5 ans

10,99 ans d'âge moyen



6,72 millions de VU < 5 t.

63% + de 5 ans

10,77 ans d'âge moyen

Source: AAA Data

VÉHICULES D'OCCASION

Progression des ventes VO

(Source: AutoScout24)

Les transactions restent en retrait de 10,6% par rapport à septembre 2019 - année pré-Covid - et de 9,6% sur les neuf premiers mois de 2021 (vs 2019). Côté tarifs, après la stabilisation de début d'année, ils repartent à la hausse avec une augmentation de 2,4% par rapport au mois d'août et de 10% sur neuf mois. Les prix explosent sur les hybrides (+30% vs thermiques) et les 100% électriques (+38%).



09/2022

-15,4%

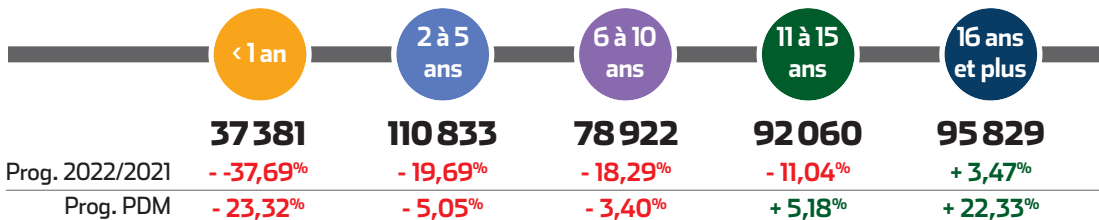
soit 415 025 véhicules

CUMUL 9 MOIS 2022

-14,3%

soit 3 889 819 véhicules

Volume et part de marché par tranche d'âge (Source: AutoScout24)



Alors que les VN reprennent des couleurs sur septembre (+5,5% mais toujours à -11,8% sur neuf mois vs 2021 et -32,2% vs 2019), les occasions récentes ne remontent pas la pente. Et ce mois-ci encore, il faut regarder du côté des anciennes de plus de 11 ans pour retrouver des voyants au vert. Côté motorisation, la surprise vient des ventes de modèles électrifiés qui ne progressent plus en volume, même s'ils continuent à grignoter des parts de marché.

VÉHICULES NEUFS

Progression des ventes

(Sources: CCFA et PFA)



09/2022

+5,5%

soit 141 137 immats

CUMUL 2022

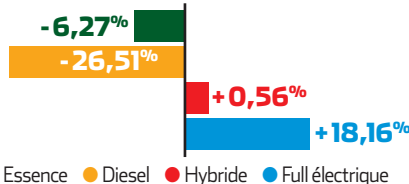
-11,8%

soit 1 112 067 immats

Deuxième mois dans le vert pour les ventes VN. Pas de quoi redresser la barre au cumul. Alors que sur août les "+" se comptaient sur les doigts d'une main, on renverse la tendance sur septembre (sur les marques à volume). Encore en repli: Renault (-8,56%), Citroën (-10,1%), Fiat (-17,5%), Audi (-8,28%) et Hyundai (-13,9%). Un redémarrage qui ne permet pas de redresser les volumes sur les neuf mois glissants. Hormis Dacia (+3,78%), Hyundai (+4,16%) et Kia (+3,83%), tout le monde reste dans le rouge.

Mix énergétique des véhicules en LLD

(source: Arval Mobility Observatory)



● Essence ● Diesel ● Hybride ● Full électrique

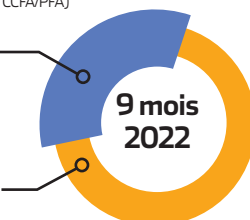
Baisse de régime pour les hybrides rechargeables en septembre (-11,95%) compensée sur la « famille » par les hybrides simples qui affichent +10,17%, tandis que les électriques cartonnent (+42,57%), que les versions essence surnagent (+3,74%) et que les diesel se noient (-15,99%). Les achats des entreprises restent encore diésélisés à hauteur de 50% (30% en ne prenant en compte que les VP).

Immatriculations VP + VUL en LLD

(sources: Arval Mobility Observatory et CCFA/PFA)

510 322 (-15,08%)
immatriculations LLD

1 369 608 (-14%)
immatriculations totales



Les immatriculations de VP en entreprise ont signé en septembre leur second mois de croissance (+1,58%), après le +0,3% d'août. Cependant, en incluant les VUL (-13,12% sur septembre), le marché reste en repli de 4,23% sur septembre. D'où un cumul neuf mois qui reste dans le rouge, largement tiré vers le bas par les utilitaires (-22%) face au VP affichant certes un recul mais moindre (-9,70%).

 red dot design award

KUMHO TYRE

All-ways. Go With you

Excellentes performances dans toutes les conditions climatiques

Tourisme et SUV

SOLUS 4S HA32



  KumhoTireFrance

 www.kumhotire.fr

PIÈCES EN LIGNE BTOB

Pourquoi Autodoc Pro peut faire mieux qu'Otop

En marge d'Equip Auto, Autodoc a mis fin à un long suspense. Le site berlinois a officialisé sa stratégie française vers les pros en lançant son concept. Piloté par Frank Millet, l'expatrou d'Otop devenu DG de l'entité française, Autodoc Pro s'appuie sur la puissance du pure-player qui déploie les moyens d'éviter les écueils qui ont coulé Otop comme Originauto...

À première vue, il serait facile de voir dans Autodoc Pro une quasi-réplique d'Otop. Et donc de la vouer d'office au même destin que le concept lancé en 2018 et fermé en 2022. Ce raccourci serait d'autant plus facile qu'Autodoc Pro est le bébé du nouveau DG France du pure-player allemand. Mais le contexte comme le concept partent sur d'autres bases. Autodoc Pro n'affiche pas les faiblesses majeures du premier et malheureux « disrupteur » du Web BtoB, rendant l'initiative intéressante.

La puissance du groupe

D'abord, par la puissance intrinsèque du nouvel intervenant. Leader incontesté de la pièce en ligne en Europe, Autodoc affiche 1,04 Md€ de CA, dont déjà 200 M€ en France. Mais surtout, il réalise un Ebitda rassurant de 12 %, soit un résultat brut de 124 M€. Le site n'a en outre jamais eu besoin de lever de fonds pour progresser régulièrement d'en moyenne 36 % par an depuis sa création en 2008. Il a donc les moyens d'investir massivement et durablement dans son approche BtoB quand Otop, et même Originauto, étaient prisonniers d'une faiblesse financière structurelle qui les a emportés avant d'avoir pu déjauger.

Un stock à la hauteur de l'ambition

Ensuite, par la dimension du stock d'Autodoc. Ses 2 millions de références stockées sur 60 000 m² lui permettent de

répondre à tout type d'attente des ateliers, notamment les pièces techniques à forte valeur unitaire. On est donc loin de l'un des talons d'Achille majeurs d'Otop : une offre initiale à 35 000 références et très orientée grandes ventes, alors que les réparateurs s'intéressaient prioritairement aux pièces coûteuses rendant le rabais internet plus attractif.

Des pièces à - 30 %

La promesse prix d'Autodoc Pro a, elle aussi, de quoi attirer l'attention des réparateurs. Le concept revendique - 30 % en moyenne sous l'offre des distributeurs traditionnels et ce, pour 61 % des achats d'un garage en pièces mécaniques. Un chiffre affiné à - 29,3 % sur un panier de 111 références représentant 80 % des achats d'un réparateur (freinage, amortisseurs et PSD, embrayage, filtration, distribution, roulements ou balais) venant de grands équipementiers (Bosch, DRiV, Gates, LuK, Purflux, SKF, Valeo...) pour des VL et VUL populaires. Autodoc Pro a parfaitement compris que gagner 30 % sur un balai d'essuie-glace à 5 € n'attire guère l'attention ; mais qu'en revanche, même - 20 % « seulement » sur le prix d'achat à distributeur d'un kit d'embrayage à 1000 € fait lever le doigt. De quoi en tout cas accepter les 5 € de frais de livraison que le site compte facturer.

Service dédié aux réparateurs

Autodoc Pro promet une livraison à J+2 en s'appuyant sur UPS. Pour les pièces les plus courantes, l'entreprise promet même de descendre sous les 48 heures. Un inconvénient notable par rapport aux trois livraisons par jour minimum de la distribution traditionnelle. Mais le concept compte bien le compenser par le prix de ses pièces... et par une solide présence dite phytigale. Son slogan : « La seule plateforme web qui visite les ateliers ». Car alors

+ AUTODOC		+ AUTODOC PRO		
BASIC	SILVER	GOLD	PLATINUM	
Tous clients	Tous professionnels	Dès 3600 € HT d'achat ¹	Dès 9000 € HT d'achat ¹	
Assistance en ligne via Centre d'appel	Assistance en ligne dédiée avec une équipe spécifique pour les PROS	Assistance en ligne dédiée avec une équipe spécifique pour les PROS	Assistance en ligne dédiée avec une équipe spécifique pour les PROS	
Retours par la poste	Retours gratuits et repris sur place	Retours gratuits et repris sur place	Retours gratuits et repris sur place	
Remboursements après vérification	Remboursements immédiats par l'agent de service	Remboursements immédiats par l'agent de service	Remboursements immédiats par l'agent de service	
Livraisons 6.90 € TTC	Livraisons 5 € HT ²	Livraisons gratuites	Livraisons gratuites	
	Assistance locale par l'agent de service	Assistance locale par l'agent de service	Assistance locale par l'agent de service	
		Promo par lot : Prix par quantité	Promo par lot : Prix par quantité	
		2% de remise fin de mois ³	4% de remise fin de mois ³	
			Paiement 30 jours fin de mois ⁴	

qu'Otop devrait recruter des concessionnaires qui eux-mêmes devaient constituer des équipes terrain, Autodoc est en train de recruter 107 agents de service personnel pour autant de territoires définis en France. Ils visiteront chaque client réparateur une à quatre fois par mois, géreront les retours et garanties (gratuitement), apporteront les infos nouveautés et géreront les problèmes rencontrés. Ils seront doublés 7j/7 de 8h00 à 23h00 d'une hotline. Et ils seront encadrés par huit à dix "business developers", responsables de région.

Conjoncture porteuse

À un concept bien ficelé s'ajoute un atout conjoncturel : le contexte économique et social n'a jamais été aussi propice à l'offre d'Autodoc Pro. La pièce auto a déjà la réputation d'être chère, l'inflation actuelle enflamme son prix. Qu'il soit soucieux de trouver une solution pour ses clients désargentés, de chercher à compenser la hausse de ses coûts de production ou simplement d'accroître

sa marge, le MRA a donc de bonnes raisons de s'intéresser à l'offre Autodoc Pro. De quoi gommer la faiblesse des deux jours de livraison : une remise à deux chiffres sur une pièce coûteuse vaut bien un délai plus long de prise en charge... De plus, s'approvisionner en pièces à - 30 % offre aussi l'occasion au réparateur de baisser – sans douleur aucune – le prix de « ses » pièces pour revaloriser son taux de main-d'œuvre.

De quoi gommer la faiblesse des deux jours de livraison : une remise à deux chiffres sur une pièce coûteuse vaut bien un délai plus long de prise en charge... De plus, s'approvisionner en pièces à - 30 % offre aussi l'occasion au réparateur de baisser – sans douleur aucune – le prix de « ses » pièces pour revaloriser son taux de main-d'œuvre.

L'ultime test BtoB

Bien sûr, ce qui serait acheté chez Autodoc ne le serait plus chez le distributeur de proximité qui sait assortir ses conditions au volume d'achats. Mais là aussi, Autodoc a prévu une compensation : à partir de 9000 € d'achat, le réparateur bénéficie d'une remise supplémentaire de 4 % et d'un paiement 30 jours fin de mois. Évidemment, la distribution traditionnelle ne restera pas sans réagir : elle a de solides atouts

relationnels, organisationnels et serviciels à opposer à l'offensive d'Autodoc Pro. L'offre crédible d'Autodoc Pro aura donc ce mérite ultime : sa réussite ou son échec dira enfin si, oui ou non, la pièce en ligne BtoB « à prix BtoC » a un avenir en France... ou ailleurs. Puisque visiblement, le site présent dans vingt-sept pays ne fait que commencer son aventure BtoB par la France, où le positionnement élevé « prix constructeur » des pièces lui donne une belle latitude. L'Hexagone sera couvert fin 2024, promet Frank Millet qui annonce aussi le début de l'élargissement d'Autodoc Pro à dix autres pays dès 2025... ●

La rédaction

Disponible chez votre revendeur habituel jusqu'au 31 décembre 2022

Code promo : P22.21 - Mallette de dépannage BGS - 129 outils

160,00 net HT €

Réf : P22.21

p.94
Catalogue
Proxitech
2022



BGS2204

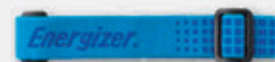
129
PCS



- 1 cutter, 155 mm, lame 18 mm
- 10 lames de rechange pour cutter 18 mm
- 1 clé à molette, 200 mm
- 1 pince multiprises, 250 mm
- 1 pince combinée, 175 mm
- 1 pince téléphone, 200 mm
- 1 niveau à bulle, 230 mm
- 1 mètre ruban, 15 mm x 3 m
- 1 cliquet réversible, transmission par carré mâle 6,3 mm (1/4"), 72 crans
- 1 Rallonge, carré mâle/femelle 6,3 mm (1/4"), 100 mm
- 1 poignée rotative, transmission 6,3 mm (1/4"), 150 mm
- 13 Douilles hexagonales, transmission par carré mâle de 6,3 mm (1/4") 4 - 4,5 - 5 - 5,5 - 6 - 7 - 8 - 9 - 10 - 11 - 12 - 13 - 14 mm
- 1 Adaptateur d'embouts 6,3 mm (1/4"), transmission par hexagone mâle 6,3 mm (1/4")
- 19 Embouts, transmission par hexagone mâle, 6,3 mm (1/4"), plats 3 - 8 mm
- 11 Embouts, transmission par hexagone mâle 6,3 mm (1/4"), six pans intérieurs 2 - 8 mm
- 8 Embouts, transmission par hexagone mâle 6,3 mm (1/4"), cruciformes PZ0 - PZ3
- 8 Embouts, transmission par hexagone mâle 6,3 mm (1/4"), cruciformes PH0 - PH3
- 10 Embouts, transmission par hexagone mâle 6,3 mm (1/4"), à profil en T (pour Torx) T8 - T40
- 4 Embouts, transmission par hexagone mâle 6,3 mm (1/4"), carré 2 - 3,5 mm
- 1 adaptateur d'embouts, hexagone mâle/femelle 6,3 mm (1/4")
- 1 tournevis plat de précision 2,5 x 50 mm
- 1 tournevis cruciforme de précision PH00 x 50 mm
- 3 tournevis plat 5,5 x 75 mm, 6,5 x 100 mm, 8 x 125 mm
- 1 testeur de tension, 100 - 250 V
- 2 tournevis cruciforme PH1 x 75 mm, PH2 x 100 mm
- 1 poignée rotative pour embouts, transmission par six pans intérieurs 6,3 mm (1/4")
- 1 Scie à main, 260 mm, y compris 7 lames de scie
- 9 Clés coudées, six pans creux, à tête sphérique, 1,5 - 2 - 2,5 - 3 - 4 - 5 - 6 - 8 - 10 mm
- 8 Clés plate chromée mate, 6 x 7 - 8 x 9 - 10 x 11 - 12 x 13 - 14 x 15 - 16 x 17 - 18 x 19 - 20 x 22 mm
- 1 Marteau mécaniciens, 300 g

+ Offert

une lampe frontale
Energizer



Code promo : P22.23 - Mallette de clé à douilles VDE - 26 pièces

303,00 net HT €

Réf : P22.23

p.80
Catalogue
Proxitech
2022



BGS7130

■ Isolé VDE jusqu'à 1000 V

- 1 cliquet réversible VDE I à denture fine I 10 mm (3/8") I 1000 V, à libération rapide des douilles, nombre de dents de la tête de cliquet : 72, longueur : 200 mm (art. 701)
- 1 douille pour clé VDE, six pans 7 mm, longueur : 72 mm
- 1 douille pour clé VDE, six pans 8 mm, longueur : 72 mm
- 1 douille pour clé VDE, six pans 10 mm, longueur : 72 mm
- 1 douille pour clé VDE, six pans 12 mm, longueur : 72 mm
- 1 douille pour clé VDE, six pans 14 mm, longueur : 72 mm
- 1 douille pour clé VDE, six pans 15 mm, longueur : 72 mm
- 1 douille pour clé VDE, six pans 17 mm, longueur : 72 mm
- 1 douille pour clé VDE, six pans 19 mm, longueur : 72 mm
- 1 douille pour clé VDE, six pans 22 mm, longueur : 72 mm
- 1 poignée T VDE, empreinte : Carré mâle, taille d'empreinte : 10 mm (3/8"), longueur : 210 mm
- 1 rallonge VDE, longueur : 100 mm
- 1 clé à fourche VDE, 7 mm, longueur : 90 mm
- 1 clé à fourche VDE, 8 mm, longueur : 100 mm
- 1 clé à fourche VDE, 10 mm, longueur : 105 mm
- 1 clé à fourche VDE, 12 mm, longueur : 125 mm
- 1 clé à fourche VDE, 14 mm, longueur : 145 mm
- 1 clé à fourche VDE, 17 mm, longueur : 190 mm
- 1 couteau électricien VDE avec protection anti-dérapiage, lame en acier inoxydable, poli
- 1 tournevis VDE, plat 4,0 mm, longueur : 100 mm
- 1 tournevis VDE, plat 5,5 mm, longueur : 125 mm
- 1 tournevis VDE, cruciforme PH1, longueur : 100 mm
- 1 tournevis VDE, cruciforme PH2, longueur : 100 mm
- 1 pince coupante VDE, 160 mm
- 1 pince universelle VDE, 180 mm

VDE

+ Offert

un jeu de tournevis VDE
2 pièces



BGS35812

ÉLECTRIFICATION

L'après-vente est dans les starting-blocks

Lancement de concepts dédiés, catalogues étoffés, mise en place des outils et matériels: Equip Auto a mis les projecteurs sur l'électrification naissante du parc. Et si les ateliers n'anticipent pas un tsunami à court et moyen termes, se préparer à la vague électrique n'est plus optionnel. La Feda comme Alternative Autoparts ont profité du salon pour éclairer sur les opportunités qui se dessinent aussi pour les réparateurs.

Fin du thermique en neuf en 2035 avec « toute la puissance des constructeurs qui va vers le zéro gramme d'émissions », assure François Roudier (PFA), lors de la conférence d'Alternative Autoparts. Mais surtout, et à plus courte échéance, montée en puissance des ZFE « qui va assécher le parc roulant en véhicule thermique », prévient Fabrice Godefroy, DG du groupement. Et si l'après-vente constructeurs va être touchée avant les ateliers multimarques, ces derniers doivent se préparer « car la transition est inéluctable, même s'il reste du temps. Si en France le VE représente autour de 2 % du parc, il devrait monter à 7-8 % en 2030. Ce qui fait qu'en 2035, il faudra toujours entretenir les 90% du parc toujours en motorisation thermique », recadre Daniel Rochefort (BorgWarner). « La bonne nouvelle est que l'on anticipe et que l'on peut avoir sept

ans d'avance. On sera prêts à temps », rassure Fabrice Godefroy, dont le groupement vient d'ailleurs de présenter son concept Expert Eco Mobilité sur le salon (lire page 37). Alliance Automotive Group a de la même façon lancé Nexdrive (page 37), LKQ France Moobi (page 38). Car si 95 % de l'activité actuelle des réparateurs se fait sur du thermique, il ne faut pas ignorer le VE qui va grimper rapidement.

Offre PR en construction

Les équipementiers sont d'ailleurs actuellement en construction de leur catalogue des pièces dédiées aux VE en recharge. « Notre mission est d'accompagner les ateliers dans cette innovation. 70% d'entre eux seront appelés à intervenir sur cette technologie. En 2023, plus de 4000 références Valeo et 23 nouveaux modules de formation seront disponibles pour les modèles électriques et hybrides », décrit Éric Schuller (Valeo), qui assure que « les équipementiers qui ne sont pas encore dans l'électrique ne le seront jamais ! »

Entretien VE: moins en volume, plus en valeur

Mais on sait aussi qu'il y aura moins de composants à changer, de l'ordre de 30 %. Les familles de produits les plus touchées concernent le moteur à combustion interne (- 49 %) et le groupe motopropulseur (- 51 %), précise



le Clepa (association européenne des fournisseurs auto), dans une récente étude pilotée avec le cabinet Roland Berger. Moins de composants à changer mais plus chers, réévaluation des taux de main-d'œuvre, plus de travail sur la climatisation du véhicule nécessaire pour refroidir la batterie, plus d'opérations de diagnostic « qui se facturent ». Sans oublier les organes de freinage, les pneumatiques...

La batterie au cœur du réacteur de la maintenance

« Mais il faudra aussi renforcer les pas d'entretien avec des contrôles plus réguliers, notamment pour maintenir la batterie », insiste Daniel Berreby (Bosch France), lors la conférence Fedra. Car tout

l'enjeu sera de pouvoir intervenir sur les batteries. Le cabinet Roland Berger estime que les activités entretien et réparation autour du pack de batteries pourraient atteindre un business à 4 Md€ d'ici 2040. Et s'y ajouteraient 2 Md€ s pour celui de l'électronique de puissance. Reste que si chez Renault on estime que le taux de réparation des batteries est proche de 99 %, cela nécessite des techniciens avec la certification électrique de niveau 3. « Aujourd'hui, les ateliers de nos réseaux ne font que le diagnostic des batteries de VE. La réparation se fait dans nos 22 ateliers spécialisés », décrit Jean-Denis Curt (Renault). Mais à terme, la prestation sera ouverte à des réparateurs dûment formés.

Bosch met déjà sur le marché certaines cellules de batteries pour assurer une réparation abordable. « Le VE devra rester plus longtemps dans le parc, vivre deux ou trois vies, ne serait-ce que du fait d'un coût d'achat plus élevé », rappelle Daniel Berreby.

Diversification

L'avènement de l'électrique s'accompagne aussi de celui des nouvelles mobilités (vélo, scooter, trottinette), et autant d'opportunités de diversification pour l'après-vente auto. Mobivia teste actuellement sa formule dédiée, tout comme Point S avec Eco Mobilité (lire page 40). Tout un écosystème de « smart réparateurs » est donc à inventer. ●

c.ridet@zepros.fr

Surpuissant
Multi-usages
Sans solvant

OFFRE DE LANCEMENT
6 SPRAYS HYDROWASH + 1 STATION DE RECHARGE

120 € HT
AU LIEU DE 160 € HT

HAFA.fr commande@hafa.fr

REJOIGNEZ LES ACCROS DE LA PIÈCE !



L'OFFRE LA PLUS COMPLÈTE DU MARCHÉ :

- Pièces techniques, pièces de réemploi, pièces d'origine, pièces de carrosserie.

GAMOTECH'
GO SUR LA TECHNIQUE

Back2car
la pièce auto recyclée

ORIGINE

SAS
PIÈCES DE
CARROSSERIE

**PLATEFORME
PREFERENCE**

- Génération de trafic en magasin (opérations commerciales, boutique en ligne,..).

**+ DE 220 MAGASINS
PARTOUT EN FRANCE,
REJOIGNEZ-NOUS**



pieces-auto.fr

PIECES AUTO EST UNE MARQUE DE
ALLIANCE
AUTOMOTIVE GROUP

SONDAGE EXCLUSIF ZEPROS

Recrutement : 82% des réparateurs sous pression

Tous les patrons le disent : recruter de nouveaux talents est un véritable parcours du combattant, un défi RH. Un casse-tête pour de nombreux patrons de l'écosystème de l'après-vente automobile. Ce sont quelque 10 000 postes de mécanicien actuellement à pourvoir, un manque qui monte à 50 000 toutes recherches confondues des dirigeants du commerce et de la réparation (source : ANFA).

Et chez vous, ça va la gestion de vos équipes ? Vos salariés sont-ils fidèles ? Réussissez-vous à trouver la perle rare ? Quelle est la réalité terrain des

patrons-recruteurs ? Zepros a posé la question à un panel représentatif de réparateurs et carrossiers pour mesurer l'ampleur de la vague dans les ateliers...

Dans une enquête réalisée par GiPA pour Equip Auto, un quart des garagistes interrogés ont classé au top de leur préoccupation le recrutement de nouveaux talents. « J'adore être le patron chez moi, animer l'équipe... mais je pourrai jeter l'éponge pour échapper à cette angoisse de me demander tous les jours qui va me lâcher », raconte un patron de l'auto qui a vécu le traumatisme de nouveaux per-

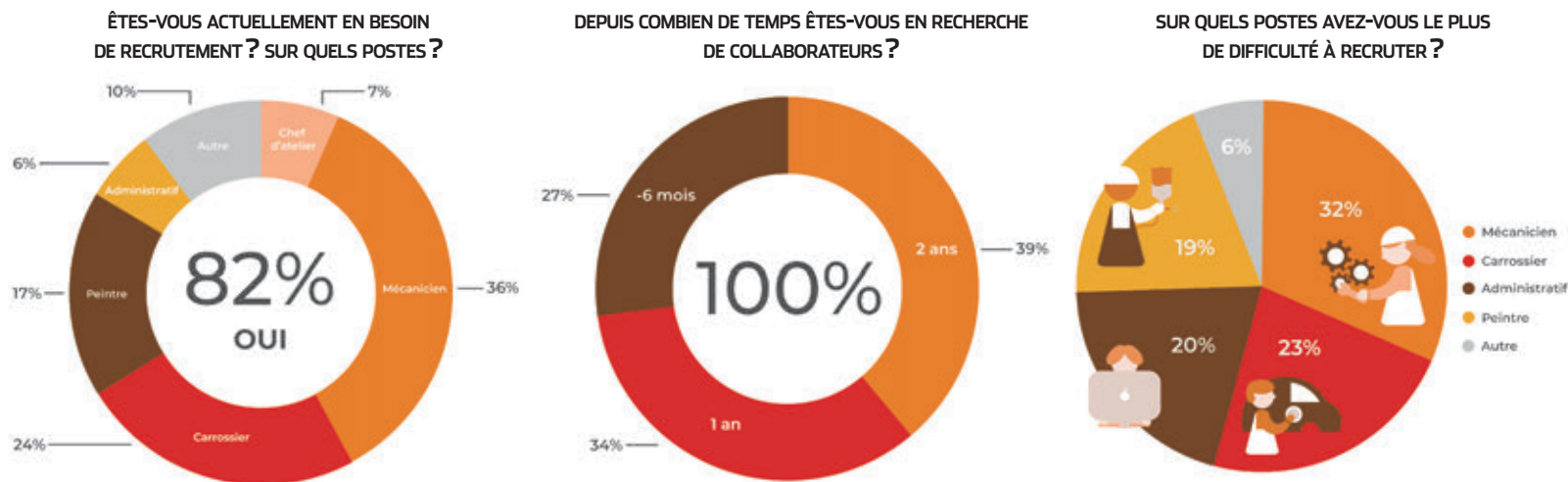
sonnels arrivés le matin pour renoncer dès la pause du midi. « Du jamais vu sur ces vingt dernières années ! » Ou cet autre qui aurait l'opportunité de gonfler significativement son carnet de rendez-vous mais qui doit dire non à des automobilistes en perdition faute de technicien disponible à l'atelier...

Zepros a voulu aller plus loin en interrogeant, via une enquête réalisée en ligne en septembre, garages mécaniques et carrosseries sur leur réalité quotidienne. Ont répondu 250 dirigeants d'ateliers mécaniques, de carrosserie pure et pour un quart annonçant la double activité.

Et ils confirment : le sujet est brûlant. Face à la pénurie de nouveaux talents, les chefs d'entreprise mettent en place des pare-feu pour conserver leurs équipes en place : augmentation de salaire, primes en tous genres, amélioration du confort des postes de travail... Enfin, l'apprentissage a également le vent en poupe et prioritairement selon les répondants au sondage Zepros « pour tester de nouveaux talents ». Reste que selon l'ANFA, il faudra encore attendre quatre à cinq ans avant que la situation actuelle de déficit de main-d'œuvre ne soit plus qu'un mauvais souvenir.

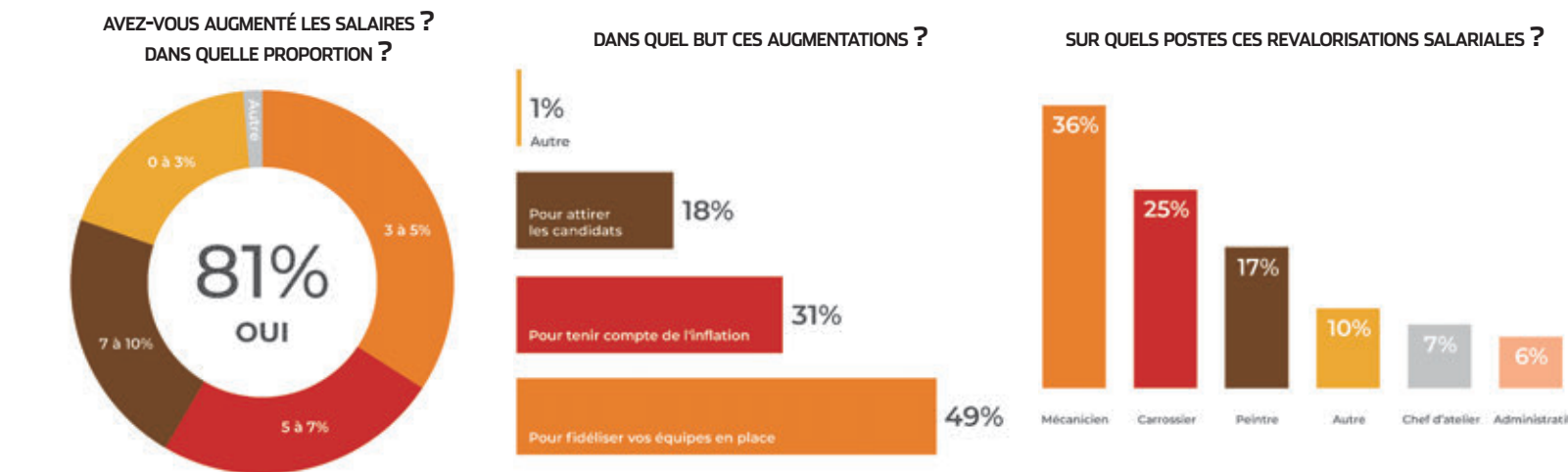
c.ridet@zepros.fr

RECRUTEMENT

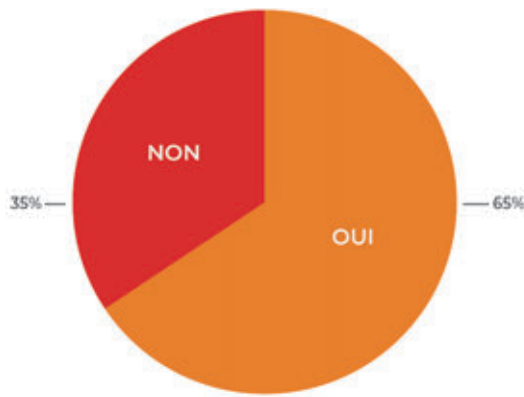


Renforcer les équipes est incontestablement LA difficulté actuelle des patrons d'atelier. Près de quatre répondants sur cinq déclarent même être en recherche de la perle rare depuis plus d'un an ! Pas étonnant donc que 100 % des répondants affirment être en difficulté de recrutement. La pénurie en nouveaux talents se fait fortement ressentir pour les mécaniciens. Mais si on cumule les fonctions de carrossiers-peintres, ce sont bien les patrons de carrosserie qui peinent le plus.

SALAIRE ET AVANTAGES INCITATIFS



Il y a bien sûr l'inflation qui pousse les chefs d'entreprise à soutenir le pouvoir d'achat de leurs salariés, mais surtout pour fidéliser les équipes. Près de la moitié des patrons a appliqué une augmentation moyenne entre 5 et 10 % convergente avec l'augmentation du coût de la vie. Pas mal ! Et si la grande majorité a bien sorti son carnet de chèques, les 19 % restants ont pris leur calculatrice et ont préféré jouer la prudence en n'augmentant pas leurs troupes. Arguments : un manque de visibilité, la nécessité de maintenir les marges, la peur du Covid-19, un carnet de rendez-vous à l'encéphalogramme plat...

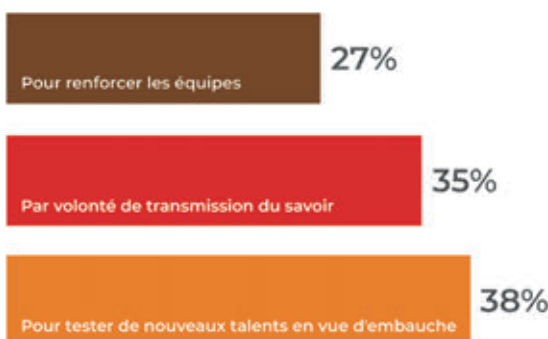


AVEZ-VOUS MIS EN PLACE DES OUTILS D'INCITATION/FIDÉLISATION POUR VOS ÉQUIPES ?

Sur les six répondants sur dix qui ont mis en place des avantages incitatifs, la grande majorité est également celle qui a augmenté les salaires ! Dans l'ordre des incitations choisies : la prime Macron, des primes en tous genres (sur le CA ou la productivité, le résultat, Noël...) et sur la troisième marche du podium (assez loin derrière) l'intéressement. Plus marginales : l'épargne salariale mise en place ou ecore la prise en charge à 100 % de la mutuelle. Enfin, l'incitation la plus dans l'air du temps : la mise en place d'horaires à la carte... Un garagiste a même mis en place la semaine de quatre jours ! À noter que dans leur grande majorité, les 20 % des patrons n'ayant pas pu accorder d'augmentation de salaire n'ont pas non plus compensé par une prime.

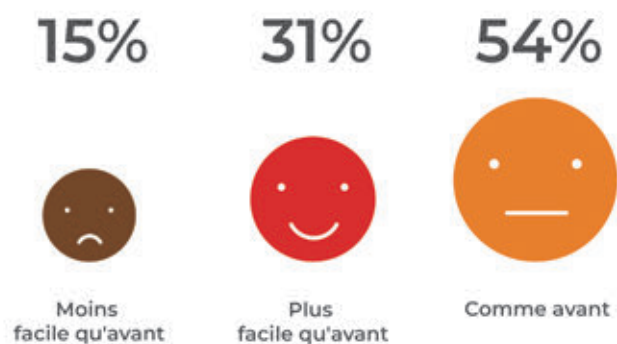
APPRENTISSAGE

AVEZ-VOUS RECOURS À L'APPRENTISSAGE ?



72% OUI

LA RÉFORME GOUVERNEMENTALE FACILITE-T-ELLE LE RECOURS À L'APPRENTISSAGE ?



L'apprentissage est dans l'ADN de l'écosystème de la maintenance réparation. Et aux réponses obtenues, on constate que cette tradition demeure d'actualité. Reste les quasiment trois dirigeants sur dix qui n'ont pas (re)signé avec ces jeunes recrues à former, et avenir de la profession. Alors pourquoi pas de recours aux apprentis ? Verbatim : pas de temps à consacrer, absence dans l'équipe de la personne qualifiée pour former, mauvaises expériences et trop de contraintes. Certains ont également avancé l'argument de la difficulté à gérer les parents, mais aussi de trouver des jeunes motivés. À noter que la moitié des répondants estime que les aides à l'embauche d'alternants du gouvernement (5 000 € par an pour les moins de 18 ans et 8 000 € pour les adultes) n'ont pas amélioré la procédure. Étonnant lorsque, selon les organismes de formation (lire ci-dessous), ces mesures ont largement boosté le recours à l'alternance. Voir quel impact aura la version 2023 de l'aide qui ramène tout le monde à 6 000 €...

CONFÉRENCE

Pénurie de main-d'œuvre : encore cinq ans de tension



Alors que l'écosystème du commerce et de la réparation auto a gagné 30 000 emplois en six ans, la pénurie de main-d'œuvre sévit. On parle de 50 000 postes ouverts. Et, prévient-on à l'ANFA, l'embellie ne viendra pas avant 2027 pour les métiers des services de l'auto. En cause : la chute des vocations de « tuteurs » d'alternants après la crise de 2008-2009, qui a épuisé le vivier des collaborateurs de demain.

Parce que le sujet a été classé au cœur des préoccupations des réparateurs, une table ronde a été organisée sur Equip Auto sur le thème du recrutement. Les métiers du commerce-réparation rassemblent 340 000 salariés début 2022. Un solde positif car si « le commerce a perdu 1 % de ses emplois depuis le début de l'année, la maintenance progresse de 2 % ». La situation dépeinte par Dominique Faivre-Pierret, déléguée générale de l'ANFA, serait plutôt encourageante si les entreprises n'étaient pas touchées par la pénurie de main-d'œuvre à hauteur de 50 000 postes sans candidat. « Uniquement sur la mécanique, si 100 000 mécaniciens sont aujourd'hui actifs, il en manque 10 000 », complète Valérie Chiron (Observatoire de l'ANFA). L'écosystème est « victime » d'une conjonction de deux phénomènes : une recrudescence des besoins en recrutement avec la reprise post-Covid arrivée alors que la majorité des effectifs potentiels sont encore en formation. Car, suite à la crise de 2008-2009, les entreprises ont ralenti sur l'embauche, notamment d'apprentis à former. Résultat : un creux de 15 000 personnes qui manquent aujourd'hui. « On ne rattrapera pas ce creux. » Même si depuis 2016, les effectifs sont repartis à la hausse de 10 %, pour aujourd'hui atteindre les 37 000 jeunes en alternance (dont notamment 21 000 en maintenance VL, 8 600 en carrosserie-peinture et 3 000 en VI) auxquels s'ajoutent 30 000 lycéens formés sur l'auto. « L'attractivité de la filière devrait permettre d'anticiper un rattrapage d'ici cinq ans », prévient V. Chiron. De fait, c'est bien l'alternance, avec un 60 % d'insertion, et surtout la certification de branche (CQP) qui grimpe à un taux de 93 %, qui « fabriquent » les collaborateurs de demain. D'où la demande pressante de l'ANFA aux pouvoirs publics de reconduire les aides à l'embauche d'alternants, sans lesquelles « on n'aurait pas eu les +21 % d'embauches d'apprentis sur 2020-2021 ». Mea culpa de la profession par la voix de Pascal Brethomé (Mobilians) : « Il est essentiel de passer du temps avec les apprentis pour bien les former, mais aussi ne pas oublier de leur proposer une embauche définitive six mois avant la fin de leur contrat d'alternance. Cela évitera qu'ils partent ailleurs ! » C.Q.F.D.



Le Forum Recrutement d'Equip Auto (de g. à dr.) : Dominique Faivre-Pierret (ANFA), Valérie Chiron (ANFA), Thomas Martin (Emil Frey France), Pascal Brethomé (Mobilians), Robert Bassols (FNA), Elisabeth Young (Wave). Forum animé par Emmanuel Taillardat.

NEXUS INTERNATIONAL

1 **Audrey Bidart** est promue présidente du groupement international pour l'Hexagone, après en avoir été nommée directrice générale depuis mars dernier suite au départ de **Philippe Guyot**. Elle succède à la présidence à **Gaël Escribe**. Elle cumule cette nouvelle fonction avec celle de vice-présidente des ventes et du développement commercial pour l'Europe de l'Ouest (France, Royaume-Uni, Espagne, Portugal et Italie).

CORTECO

2 **Jérôme Sourdain**, 34 ans, est nommé chef de région du spécialiste de l'étanchéité pour le grand quart Nord-Ouest. Il est directement rattaché à **Pierre Baulu**, directeur commercial France. Il bénéficie de plus de dix ans d'expérience acquise notamment chez le motoriste et rectifieur Chaplain, puis au sein de MSX International, spécialiste des prestations de services externalisées pour l'industrie auto. Il devient par la suite animateur des ventes IAM puis successivement animateur réseaux grands comptes et depuis l'année dernière Business Developer Independent Aftermarket chez PSA Distrigo.

NGK

3 **Julien Laronze**, 48 ans, est nommé directeur commercial et marketing aftermarket de l'équipement pour la France et le Maghreb. Il succède ainsi à **Fabrice Boscharinc**, aujourd'hui chez Schaeffler. Il n'est pas issu du sérail de l'après-vente automobile puisqu'il a évolué jusqu'à présent dans l'univers de la biotechnologie. Il bénéficie en revanche d'une solide expérience de l'international et dans la gestion commerciale, le management des équipes et dans le Business Development.

SCHAEFFLER

4 **Frédéric Fouquet** est nommé responsable de région « Sud » au sein de la division Automotive Aftermarket de l'équipementier en France, dans le cadre de la réorganisation des secteurs commerciaux. Il a précédemment évolué chez Valeo pendant dix ans, puis comme directeur des ventes pour Doyen Auto France et Quinton Hazell. Il a travaillé ces huit dernières années chez Mann Filter pour le sud-ouest de la France, avec une plus-value dans le secteur du PL. Il est secondé dans ses nouvelles fonctions chez Schaeffler par 5 **Tom Mocquet**, nommé pour sa part responsable de secteur sur une partie de l'Occitanie (Pyrénées-Orientales et Haute-Garonne entre autres). Il connaît bien ce secteur régional puisqu'il a évolué pendant deux ans chez Autodistribution Poids Lourds à Floirac.

STELLANTIS

6 **Paola Pichierri** prend la direction du BtoB pour Stellantis France. Elle est directement rattachée à **Guillaume Couzy**, le country manager. D'origine italienne, elle débute sa carrière en 1997 chez Fiat Group Automobiles au développement réseau, puis occupe diverses fonctions dans le commerce retail, le BtoB, les services de location longue durée... jusqu'à devenir manager grands comptes nationaux. Elle rejoint PSA en 2009 où elle occupe des fonctions équivalentes au niveau international. Elle est trois ans plus tard promue responsable des ventes grands comptes et loueurs, puis responsable des ventes BtoB Corporate pour l'ensemble des marques du groupe. Dans ses dernières fonctions, elle était directrice de la marque Alfa Romeo pour la France.

AUTOLIA

7 **Denis Descosse** est le nouveau directeur des référencements du groupement des indépendants réunis. Il succède à **Philippe Paillet**, qui a fait valoir ses droits à la retraite. Il a auparavant évolué chez Beru comme responsable grands comptes nouvelle distribution et marques privées, puis successivement au sein du groupe Tenneco en tant que responsable grands comptes, et Schaeffler, dans les mêmes fonctions.

CLARIOS

8 **Theres Gosztonyi** est nommée vice-présidente du marché des pièces détachées du spécialiste de la batterie (marque VARTA) pour la région EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique). Au cours de sa carrière, elle a évolué plus de quinze ans chez Daimler AG dans le domaine des ventes et du marketing, puis pour

Mercedes-Benz Truck Eastern Europe en tant que chef des ventes. Dans ses dernières fonctions, elle occupait le poste de vice-président BtoC Aftermarket chez le fabricant de pneus Michelin, en charge de l'Europe du Nord.

FREE2MOVE ESOLUTIONS

9 **Mathilde Lheureux** est directrice générale de Free2Move eSolutions, la joint-venture entre le Groupe NHOA (spécialiste du stockage d'énergie) et Stellantis N.V., qui développe des « technologies innovantes pour piloter la transition vers la mobilité électrique », englobant notamment des services et solutions de recharge. Avant de rejoindre Stellantis l'an dernier, elle a évolué plus de quinze ans dans le secteur automobile, entre autres chez PSA où, dans ses dernières fonctions, elle était Head of Global Talent and Top Management.

zepros après vente auto 8-10 rue des Blés - Bât. M/36 - 93210 La Plaine Saint-Denis - Tél. : 01 49 98 58 45 - Fax. : 01 49 98 58 47 - email : contact-auto@zepros.fr - Internet : www.zepros.fr - Site groupe : www.groupegratuitpros.fr • **Directeur de la publication** : Philippe Paucic - Tél. : 06 62 73 06 02 - p.paucic@zepros.fr • **Éditeur délégué** : Serge Boillot - Tél. : 06 20 11 12 73 - s.boillot@zepros.fr • **RÉDACTION Directrice de la rédaction** : Caroline Ridet - Tél. : 06 60 76 84 55 - c.ridet@zepros.fr • **Rédactrice en chef** : Muriel Blancheton - Tél. : 06 60 77 30 07 - m.blancheton@zepros.fr • **Rédacteur en chef Réseau** : Jérémie Morvan - Tél. : 06 85 38 90 50 - j.morvan@zepros.fr • **Rédacteur en chef adjoint Carrosserie** : Romain Thirion - Tél. : 06 66 64 58 60 - r.thirion@zepros.fr • **Premier secrétaire de rédaction** : Jean-Philippe Scardina - j.p.scardina@zepros.fr • **Maquette** : Chef de studio : Marc Le Texier - maquette@zepros.fr - **Maquettistes** : Isabelle Cerf et Thierry Pouillieute • **Ont participé à ce numéro** : Philippe Lamigeon - **Correspondants régionaux** : Alsace Christophe Nagyos, Aquitaine Hélène Lerivain, Auvergne-Rhône-Alpes Jean-Pierre Raynaud, Bretagne Renaud Chasle, Limousin, Bourgogne et Ile-de-France contacter rédaction nationale, Lorraine Emmanuel Varrier, Pays de la Loire Thierry Goussin, Poitou-Charentes Jean-Sébastien Thomas • **Credit photos et illustrations** : Droits réservés sauf mention contraire - **Photo couverture** : AdobeStock • **MARKETING-DIFFUSION** Sandrine Reumond - s.reumond@zepros.fr • **PUBLICITÉ** • **Directrice commerciale** : Nathalie Richard-Mathieu - Tél. : 06 69 65 93 83 - n.richard-mathieu@zepros.fr • **Directeur du développement** : Benjamin Huet - Tél. : 07 61 44 60 52 - b.huet@zepros.fr • **ADMINISTRATION Responsable** : Moudif Barkallah - m.barkallah@zepros.fr • **Assistante** : Marie Beaumelou - m.beaumelou@zepros.fr • **IMPRESSION** L'imprimerie - 79, route de Roissy - 93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • ISSN 2263-3650 • **OJD** : Mise en distribution certifiée 2021 : 45 465 ex. OJD/ACPM janv. 2021 à déc. 2021 • **ZEPROS** est une publication de la société « Groupe Gratuit Pros », SARL au capital de 8 000 € • RCS Bobigny B 483 806 717.

ONE

AFTERMARKET
FORUM

NOUVEAU !

VERS UN SEUL AFTERMARKET ?

PARTICIPEZ à 2 JOURS

de **RENCONTRES INÉDITES**

autour de la chute des barrières entre la rechange indépendante & la rechange constructeur.

Le Groupe Zepros

réunit pour la première fois

les 7 & 8 décembre 2022

dans les Yvelines,

une centaine de décideurs de la filière (constructeurs, distributeurs VN, distributeurs PR, réseaux, sociétés de service, start-ups) pour échanger autour de tables rondes sur la convergence engagée entre les marchés.

ATTENTION, PLACES LIMITÉES !

Pour devenir partenaire de l'événement,
contactez Benjamin Huet - b.huet@zepros.fr - 07 61 44 60 52
Scannez le QR code pour vous inscrire à l'événement



EN PARTENARIAT AVEC



www.zepros.fr

UN ÉVÉNEMENT

ZEPROS

Vite!

PFA

Luc Chatel dit stop au car-bashing



Durant le Paris Automotive Summit 2022, le président de la PFA, Luc Chatel, a clamé la résilience de la filière pour accompagner la transition énergétique, tout en soulignant les risques de la voie du « tout-électrique » prise par Bruxelles. Il estime impératif de créer une nouvelle chaîne de valeur avec le VE, bâtir des gigafactories, investir dans l'électronique de puissance, la pile à combustible, l'hydrogène vert... Tout reste à construire, mais vite!

ÉNERGIE

Un amortisseur pour les TPE



Sachant qu'en 2023 les factures du gaz et d'électricité seront plus de dix fois supérieures à celles de 2020, le gouvernement lance une série de mesures pour accompagner notamment les TPE-PME à faire face. Un « amortisseur électrique » est prévu avec une prise en charge par l'État de 50 % du surcoût au-delà d'un prix de référence de 325 € par MWh. Au total, l'ensemble des mesures pèse près de 12 Md€.

RÉTROFIT

AIRe devient le 20e métier de Mobilians

L'association des Acteurs de l'Industrie du Rétrofit rejoint l'organisation professionnelle. Co-présidée par Stéphane Wimez, DG du ZCV Méhari Club de Cassis, et Aymeric Libeau, fondateur de Transition-One, l'AIRe va s'appuyer sur Mobilians pour développer et promouvoir la filière industrielle du rétrofit. Celle-ci constitue une réponse à la décarbonation d'un parc de plus de 40 millions de véhicules thermiques.

BILAN



Légitimé, Equip Auto annonce son programme à 2025

Retour gagnant pour Equip Auto: l'édition 2022 s'est achevée sur une fréquentation de 78280 pros. Si c'est certes moins que l'objectif que s'était assignée la direction du salon (80 000 visiteurs attendus), l'événement semble avoir comblé ses 1000 exposants et marques venus fêter les retrouvailles de la filière après trois ans d'absence. Ces derniers saluent unanimement un visitorat qualitatif et surtout équilibré entre grands comptes, distributeurs et réparateurs. C'est là le fruit de trois éditions réformatrices, décidées par l'organisation après un Equip Auto 2015 crépusculaire. En 2022, l'organisation a su finir d'installer une nouvelle identité pertinente faite d'animations, d'espaces, de conférences, de stands en phase avec les enjeux et les défis de la filière.

Annualisation

Et il ne faudra pas attendre très longtemps avant de pouvoir arpentier de nouveau les allées du



Après une édition parisienne réussie en 2022, Equip Auto fait le pari de se délocaliser à Lyon l'année prochaine.

salon professionnel: sa 49^e édition se déroulera en effet dès 2023. Il se tiendra dans un format court – trois jours –, sera délocalisé à Lyon et partagera l'espace d'exposition du salon automobile. «Reconduire le salon dès l'an prochain répond à une logique et aux attentes exprimées par nos exposants», déclare Philippe Baudin, le président du salon. Car depuis la pandémie et les décalages organisationnels des

uns et des autres, le monde de l'événementiel européen a vu quatre grands salons se dérouler la même année, laissant une année pleine sans grand rendez-vous... «Nous sommes maîtres de notre calendrier, et en délocalisant l'événement à Lyon, véritable hub européen et région historiquement ancrée dans la mobilité, nous allons pouvoir toucher de nombreux sous-traitants de la filière qui ne venaient

pas nécessairement à Paris ainsi que des réparateurs des régions du sud de Lyon», ajoute-t-il.

En régions les années paires

Au-delà, le salon Equip Auto sera désormais visible tous les ans: après son édition 2023 à Lyon, l'événement reviendra en 2024 en régions, à l'occasion d'un Equip Auto On Tour mais décliné sous un autre format que celui établi en 2021. Et la marque Equip Auto reviendra encore l'année suivante à la Porte de Versailles à Paris, 2025 célébrant le cinquantième anniversaire du salon. Ce faisant, Equip Auto s'annualise: tout en retombant sur ses pieds les années impaires pour le grand rendez-vous de la filière, l'événement s'invitera en régions les années paires. Ou comment alterner manifestation nationale et rendez-vous régionaux pour garder du lien et de la proximité avec tous les professionnels du secteur... ●

j.morvan@zepros.fr

SALON

400 000 visiteurs pour le Mondial de l'Auto, la fin d'une époque

Le bilan de fréquentation du salon BtoC serait meilleur que prévu, d'après les organisateurs, qui indiquent un chiffre frôlant les 400 000 visiteurs. Le format sur sept jours, dont six pour le grand public, aurait donc permis de rentabiliser l'événement de la Porte de Versailles, voire de programmer une prochaine édition fixée à octobre 2024. Le Mondial de l'Auto attirait auparavant un million de personnes. Mais c'était avant... «Nous avons un objectif initial de 350 000 visiteurs et nous sommes particulièrement heureux de voir que les visiteurs ont été au rendez-vous après quatre ans d'absence, c'est au-

delà de nos espérances», lance Serge Gachot, directeur du salon.

Des essais transformés

Essai transformé pour le Mondial de l'Auto en mode raccourci, pour les essais en live avec 3000 tests réalisés en grande partie sur des véhicules électriques à destination d'un public à 60 % Franciliens, les provinciaux ayant été pénalisés par la crise du carburant. Essai également réussi du Paris Automotive Summit avec 3000 personnes réunies au Palais des Sports, à l'initiative de la PFA, pour rassembler les décideurs de toute la filière, et plus de 30000 en audience cumulée sur les réseaux



sociaux. Côté professionnels, 130 exposants pour plus de 60 marques ont fait le pari de ce cru 2022. Renault a annoncé plus de 500 ventes en six jours et 100 000 € facturés à la boutique, et «environ 1000 précommandes pour chaque marque» pour les concepts avant-gardistes comme Hopium ou NamX. Et comme Equip Auto qui

a annoncé son annualisation avec des formats calibrés (lire ci-dessus), le Mondial pense déjà au futur avec une nouvelle programmation en 2024, et même des nouveautés dès 2023 avec un programme innovant autour de la marque Mondial de l'Auto. Le monde a changé, le Mondial aussi... ●

m.blancheton@zepros.fr



MADE IN FRANCE

POUR UN ENTRETIEN COMPLET DU MOTEUR ET
UN FONCTIONNEMENT OPTIMAL



TC3
Essence ou Diesel
Curatif injection
anti-pollution.



TC1
Essence ou Diesel
Préventif injection
anti-pollution.



OXYCAT 5en1
Essence
Curatif injection, catalyseur
d'oxydation et GPF (filtre à
particules essence).



Clean FAP 5en1
Nettoyant complet curatif
moteur Diesel (Injection,
FAP, Admission, Vanne
EGR, Turbo).



ADDITIFS CARBURANTS - LUBRIFIANTS SPÉCIAUX - PRODUITS DE MAINTENANCE ET DE LAVAGE

www.mecatech-performances.com

Tél : 04 37 25 16 16 - Email : adv@mecatech-performances.com

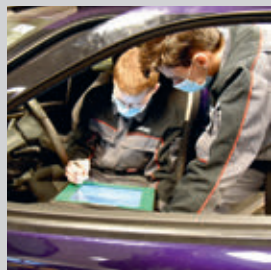


Vite!

APPRENTISSAGE

Prime à l'embauche modifiée?

Le ministère du Travail envisagerait d'uniformiser la prime à l'embauche pour les apprentis, la fixant dès l'an prochain à 6 000 €, contre 5 000 € pour les mineurs et 8 000 € pour les majeurs actuellement, selon nos confrères du quotidien *Les Echos*. Objectifs : favoriser l'apprentissage pour les jeunes en CAP et lycées professionnels et freiner les effets d'aubaine pour les plus de 18 ans.



PLAN DE SOUTIEN

Le gouvernement se penche sur le futur automobile

Déjeuner avec le président de la République, discours de Bruno Le Maire (ministre de l'Économie et des Finances), visites des ministres de l'Industrie, du Transport, du Travail... Le binôme Mondial-Equip Auto a attiré l'intérêt du gouvernement... qui n'est pas venu les mains vides.

«Aucune industrie aussi capitaliste n'est aussi chahutée. Et Bruxelles n'a pas écouté les préconisations de la France [N.D.L.R.: sur une transition plus raisonnée, mutualisant les technologies entre électrique et thermique]. Alors agissons, vite et clairement! Stop aux tergiversations et travaillons en commun vers l'électrique, les batteries, la pile à combustible, l'hydrogène vert», a lancé

Bruno Le Maire, invité au Paris Automotive Summit.

Enveloppe de 2,6 Md€

Il a annoncé le lancement du deuxième plan automobile, couvrant 2022 à 2026, avec une enveloppe de 2,6 Md€ pour favoriser l'innovation et accompagner la révolution électrique d'ici 2030. De son côté, Roland Lescure, ministre délégué chargé de l'Industrie, a inauguré Equip Auto. Ce dernier a précisé le plan et la ventilation d'une partie des milliards d'euros annoncés par Bruno Le Maire. 50 M€ seront dédiés aux quinze entreprises lauréates de l'appel à projets de France 2030 axé sur les solutions pour les batteries de VE, en complément d'un premier bloc



Bruno Le Maire, ministre de l'Économie et des Finances, au Paris Automotive Summit, en marge du Mondial de l'Auto.

de 123 M€ pour le recyclage des matières dans la production de cellules neuves via les futures gigafactories hexagonales.

Le tout-électrique mis en avant

Le retrofit électrique des véhicules thermiques va bénéficier de 20 M€. Ce budget permettra de construire les process et les

réglementations pour passer à l'échelle industrielle sur cette activité naissante. Nulle évocation en revanche de la maintenance «écologique» et aux solutions de dépollution (existantes) du parc roulant. L'option tout-électrique semble être toujours la seule retenue par les pouvoirs publics. ●

La rédaction

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

La fin des thermiques neufs effective en 2035

Il n'y aura plus de retour en arrière et les critiques des industriels et de certains politiques n'y auront rien changé. La Commission, le Parlement, et le Conseil européen ont définitivement entériné le texte qui fixe la fin des modèles neufs thermiques pour 2035. Donc sans surprise, exit les VN et VUL neufs à essence et diesel, ainsi que les hybrides, au profit du règne du 100 % électrique. Il s'agit du premier accord sur un texte du paquet climat européen ("Fit for 55") destiné à réduire d'au moins 55 % d'ici 2030 par rapport à 1990 les émissions

de gaz à effet de serre de l'Union européenne. Et comme prévu, une dérogation est accordée aux constructeurs produisant moins de 10 000 véhicules par an, et principalement les marques de luxe, leur permettant d'être équipés d'un moteur thermique jusqu'à fin 2035. En outre, l'accord intègre une clause de «revoyure» en 2026, demandée par l'Allemagne afin d'évaluer l'acceptation dans le dispositif des technologies alternatives comme les carburants synthétiques ou les hybrides rechargeables. ●

C. R.



SONDAGE



Plébiscite sur la libre circulation des véhicules éco-entretenus

Passer à l'électrique ou privilégier l'entretien durable, le sujet divise en Europe, selon une enquête Equip Auto/lpsos réalisée dans quatre pays. Pourtant la conscience écologique des automobilistes européens gagne des points : s'ils acceptent le principe de la fin du thermique, ils aimeraient tout de même sauver leur véhicule! Mille deux cents citoyens de France, Allemagne, Royaume-Uni et Italie ont été interrogés sur leurs choix liés à l'achat et à l'usage de l'automobile. 82 % de l'échantillon est équipé d'une motorisation thermique (33 % gazole et 49 % essence), 11 % de véhicules hybrides rechargeables ou non ou de 100 % électriques, enfin 7 % roulent au bioéthanol, gaz, GPL et hydrogène. 62 % sont d'accord avec les mesures de restrictions de circulation des versions thermiques (50 % en France) et 54 % pour l'abandon de la production des thermiques à l'horizon 2035 (39 % en France). Reste qu'à



peine 43 % pensent que leur prochain véhicule sera électrique (25 % en France), car les répondants sont également attirés par les offres alternatives (34 % en France).

L'éco-entretien en voie de démocratisation

Mais comme peu envisagent d'abandonner leur véhicule, l'éco-entretien remporte les suffrages. 63 % en moyenne se disent sensibles à une proposition de diagnostic-entretien écologique (61 % en France). D'autant plus intéressés à 71 % si l'éco-maintenance représente le sésame

pour circuler en cœur de ville et notamment dans les ZFE (69 % en France). Et à 59 % une aide des pouvoirs publics les encouragerait à passer le pas (57 % en France). Reste la solution du retrofit, connue par 44 % des répondants. Un sur deux se dit favorable à la technique (44 % en France) mais avec des freins : incertitudes sur les complications techniques (67 %), une moindre autonomie (57 %), l'absence de réseau après-vente (37 %)...

La transition énergétique est en marche... mais pas forcément électrique. ●

c.ridet@zepros.fr

CONSUMMATEURS

Avis DGCCRF: les garages doivent informer

L'information des automobilistes reste trop partielle dans les garages, d'après la DGCCRF. Une enquête menée du 1^{er} janvier au 31 décembre 2021 auprès de 1178 ateliers (centres autos, MRA, fast-fitters, etc.) a en effet révélé que plus de 69 % des établissements contrôlés présentaient au moins un manquement à la réglementation.



C'est 10 % de plus que le taux relevé lors de la précédente enquête, en 2017. Selon l'administration, cette hausse procède de changements dans la réglementation. Les premiers manquements constatés concernent l'absence d'information sur l'opposition au démarchage téléphonique (taux d'anomalie de 81 %), ou le respect des actions en faveur de l'environnement tel que le recours aux PIEC (71 %). Plus grave: le manque d'information sur les prix et les conditions particulières de vente ou le non-respect de l'obligation générale d'information précontractuelle concerne un garage contrôlé sur deux... L'enquête a donné lieu à 577 avertissements, 218 injonctions, 52 procès-verbaux administratifs et 26 procès-verbaux pénaux. ●

J. M.

RÉCOMPENSE

L'AJTE dévoile ses "Coups de Cœur"

Présidée par Romain Thirion (journaliste Zepros), l'Association des journalistes techniques et économiques a élu ses "Coups de Cœur"* repérés au détour des allées d'Equip Auto. Trois entreprises ont ainsi été distinguées :

- **Chimirec, pour son chariot mobile de nettoyage Roll Absorb.** Tout-en-un, celui-ci stocke les déchets, distribue et recycle l'absorbant Chimirec LIQ-LOCK qui possède un fort pouvoir d'absorption grâce à sa structure micro-alvéolée.
- **Continental, pour sa technologie Conti.Re Tex** qui consiste



De g. à dr. : Romain Thirion (président de l'AJTE), Antonio Multari et Benoît Baulinet (Maha France), Philippe Baudin (président d'Equip Auto).

à produire des pneus éco-conçus avec une carcasse en polyester issu du recyclage de bouteilles en PET. Les modèles EcoContact 6 et All Season utilisent d'ores et déjà cette technologie.

- **Maha, pour son pont Ma-Star Triple Sécurité**, à deux colonnes en « origami » ultra-

rigides qui lui permettent de bénéficier d'une triple sécurité dont la détection de rupture d'écrou, un ensemble broche écrou spécifique et un frein moteur renforcé. ●

jp.scardina@zepros.fr

* Dans le cadre des GPIIA (Grands Prix Internationaux de l'Innovation Automobile).

Vite!

CONTRÔLE TECHNIQUE

Le deux-roues de nouveau sur le pont

Le contrôle technique redevient donc obligatoire pour les motards. Le Conseil d'État vient de relancer le sujet en annulant la décision de suspension de l'examen du décret émise par le gouvernement fin juillet. Avant le grand saut, il faudra au préalable attendre la publication des textes d'application du décret du 9 août 2021 et les résultats de la consultation que doit lancer le ministre chargé des Transports, destinée à déterminer les mesures de mise en œuvre. Échelonnement et exceptions sont déjà prévus. À suivre.



NEW

**CONTRÔLE INSTANTANÉ DE LA GÉOMÉTRIE
ET DE L'USURE DES PNEUMATIQUES**

Quick Check Drive™ Quick Tread Edge™



Flashez la vidéo
YouTube



Flashez la brochure



☎ 04 42 15 35 35
✉ contact@provac.fr



Les lauréats des Grands Prix de l'Innovation 2022 sont...

Cent sept dossiers de candidature, trente présélectionnés, et finalement sept vainqueurs pour chacune des catégories représentées. Le jury de 96 journalistes français et étrangers a élu ses lauréats le 10 octobre dernier, Les gagnants ont reçu leur prix lors de la soirée de gala d'Equip Auto le 19 octobre.

CARROSSERIE/PEINTURE



www.restorfx.com

RestorFX reconconditionne le vernis sans peinture

Cette solution sans peinture donne une nouvelle jeunesse à la carrosserie grâce à sa technologie polymimetic. Par fusion chimique et auto-réticulation, ce procédé redonne tout son brillant au vernis abîmé, éliminé ou maquillé dans le temps. Le système comprend deux produits pour deux étapes: Crystal Coat Premier, puis dans un second temps Crystal Coat Reactor. Pour une parfaite maîtrise du procédé, une formation de cinq jours est toutefois nécessaire.

ENTRETIEN, LAVAGE, LUB.

Mécacyl distribue ses produits en mode écolo



Mécacyl & Rima Persyn remportent la mise avec la machine de distribution en vrac de produits d'entretien écologiques, à la marque Vegecar. À base de tensio-actifs 100 % naturels, ceux-ci comprennent nettoyant sans eau, nettoyant jantes, nettoyant cuir & plastique, shampooing carrosserie, nettoyant vitres. Ils prennent place dans cinq réservoirs, permettant de réduire la consommation de plastique, de limiter le gaspillage et de faire faire des économies au client, qui n'achète que ce dont il a besoin.

www.mecacyl.com

PIÈCES & ÉQUIPEMENTS APRÈS-VENTE

Lampe LED d'Osram

La lampe LED H7 NIGHT BREAKER, première du genre en après-vente pour Osram, est approuvée en tant que feu de croisement rétrofit légal pour les phares à base d'halogène. Sa température de couleur froide similaire à la lumière du jour apporte jusqu'à 230 % de luminosité en plus par rapport à une lampe halogène standard. Ses principaux atouts: une résistance accrue aux vibrations et une durée de vie jusqu'à cinq fois plus longue par rapport à une lampe halogène. Elle est d'ailleurs approuvée par le CNRV (Centre national de réception des véhicules) et l'UTAC.



www.osram.com

OUTIL ET ÉQUIPEMENT

Le diagnostic des VHE selon Hella

Associé à l'outil de diagnostic mega macs X, le module de mesure MT-HV permet d'intervenir sur les véhicules électriques et hybrides. Il est équipé d'une carte de mesure haute tension intégrée et d'un compartiment accueillant les modules de mesure basse tension (MT-56 ou MT-77). Communicant avec les mega macs X via Bluetooth et alimenté par une batterie rechargeable, MT-HV se transforme en module de mesure sans fil pour tous les travaux de mesure basse et haute tension.



www.hella.com

PREMIÈRE MONTE & PNEUMATIQUES

Entraînement eAxe d'Aisin pour VE

L'équipementier japonais est récompensé pour son unité d'entraînement eAxe. Cette source d'alimentation pour véhicules électriques se compose d'un moteur, d'un onduleur et d'une boîte-pont. eAxe avance des performances, un confort de conduite et une fiabilité de premier plan grâce notamment à l'optimisation de la disposition des aimants du moteur et l'emploi d'une huile à faible viscosité, Aisin étant – entre autres – un spécialiste des boîtes de vitesses.

www.aisin.com

DIGITAL/CONNECTIVITÉ

Le SDA de Bosch

L'accès restreint (Gateway) aux systèmes électroniques des véhicules récents est un casse-tête pour les réparateurs indépendants, chaque constructeur disposant de sa propre solution technique et méthode de paiement. Pour aider le MRA, Bosch propose le Secure Diagnostic Access (SDA), solution standardisée intégrée dans son logiciel ES[tronic] 2.0. Une fois son identifiant créé, le pro se connecte via son outil KTS à la plateforme sécurisée de l'équipementier pour accéder aux portails des constructeurs – SDA compte à date onze marques de véhicules – et effectuer le diag requis sur le véhicule, du plus simple (remise à zéro d'un calculateur) au plus complexe (réétalonnage du système ADAS).



www.bosch.fr

DÉVELOPPEMENT DURABLE

SKF imprime en 3D

Process dans l'air du temps pour l'équipementier suédois: la fabrication additive qui permet une impression 3D des roulements dédiés à la rechange, notamment pour les véhicules anciens et la production de pièces à faible volume. Avantages: réduction de l'impact environnemental (pas de gaspillage de matière), amélioration des délais et flexibilité dans la conception de la pièce.



www.skf.com



**La FNA vous
accompagne.**

Une question juridique ?
Sociale ? Fiscale ?

Consultez notre base
de documents 24h/24, contactez
l'un de nos experts métier
ou juristes spécialisés



ENTREPRENEURS ARTISANS
DE L'AUTOMOBILE & DE LA MOBILITÉ

DEVENEZ ADHÉRENT

Seulement 39€ / mois

www.fna.fr

01 40 11 12 96 - contact@fna.fr



CONTACTEZ...

LA RÉDAC

Caroline Ridet
c.ridet@zepros.fr
06 60 76 84 55

LA PUB

Benjamin Huet
b.huet@zepros.fr
07 61 44 60 52

LA DIFF

Sandrine Reumond
s.remond@zepros.fr
01 49 98 58 45



zEPROS
DECLARÉ D'UTILITÉ PROFESSIONNELLE

1 La logistique coûteuse inhérente aux pneumatiques nécessite toujours de faire du volume, dans un environnement où les dimensions et les références par véhicule enflent.

2 L'effet contraignant mais sécuritaire de la loi Montagne a influé sur les ventes de pneus Hiver. Une bouffée d'air reconnue par toute la filière, du manufacturier au revendeur.



FOCUS

PNEUMATIQUE

La distribution met

Sourcing et stocks interconnectés, diversification et rentabilité, il reste un pilier fondateur pour qui sait le travailler : le pneumatique assure toujours la liaison et rassure toujours la profession...

Le pneu, enfin générateur de marge avant même de générer du trafic ? « Il l'a toujours été et le sera davantage avec l'électrification. Les enjeux financiers sont conséquents, à hauteur de plusieurs milliards d'euros rien qu'en France », estime Christophe Rollet, DG de Point S*. Longtemps considéré comme un parent pauvre, le pneu est (re)devenu le voisin utile ! Plus technologique, plus large, plus cher et plus vertueux (de sa production à son recyclage), ce point de liaison à la route chausse un parc circulant et vieillissant de 44 millions de véhicules (VL + PL) ! Mieux, l'augmentation du mix grâce aux dimensions plus hautes rentabilise le produit et profite à toute la chaîne de valeur. Si la distribution met un point d'honneur à (ré)activer tous les

leviers pour pousser leurs réparateurs à (re)faire du pneu, ce n'est pas un hasard. Objectif : (re)concentrer les volumes, (re)trouver de la marge et le chemin des stocks, même pour un produit d'appel concurrencé et encombrant. « D'où l'intérêt de disposer d'une structure achat dans son réseau afin d'avoir une vision du stock, son coût, son amortissement et sa profitabilité », ajoute Christophe Rollet. Le pneu jette même des ponts vers la diversification pour certains (lire page 22). Le mot-clé de la profession est le même : la renta pour tous ! Les opérations commando ont d'ailleurs débuté chez les distributeurs, à commencer par l'Autodistribution avec SLPA/Chronopneus.

Simple histoire de calcul
« Nous n'avons jamais lâché le pneu, et ça va continuer », observe

Enrique Vicente. Le directeur commercial et marketing de l'Agra planche sur une marketplace BtoB englobant la pièce et le pneu, adressée aux distributeurs en priorité mais duplicable chez les réparateurs ensuite. Au préalable, il a mis un point d'honneur à calculer à l'euro près le gain potentiel par client pour ses réparateurs Proximeca et Point Repair : temps du productif, nombre de pneumatiques, charges fixes et variables, coût de la prestation, montage et rééquilibrage... Le total HT permet d'afficher un tarif proche des 100 € de l'heure ! Autre exemple avec Avatacar qui a mis le pneu sur scène lors de sa dernière convention en présentant un arsenal complet, marqueur de l'histoire familiale (Groupe Massa) : une plateforme à Beaune (21) et neuf plaques régionales, 600 000 enveloppes

stockées, 20 000 références, 45 transporteurs régionaux (98 % de taux de service) et 11 transporteurs nationaux (94 % de taux de service). S'il est vrai que le contexte actuel anxiogène (conflit russo-ukrainien, pénurie et crise énergétique) fait baisser les volumes (lire pages 22 et 26), la profession se positionne déjà vers le monde d'après. L'électrification ne renversera pas la table du jour au lendemain, mais le pneu sera bien la tête de gondole de l'atelier. Et la hausse des dimensions sur des véhicules plus lourds gonflera la valeur d'un marché où les marques Premium, quelques fois déstabilisées (elles ont perdu 5 points en 2022), ont toujours dominé. ●

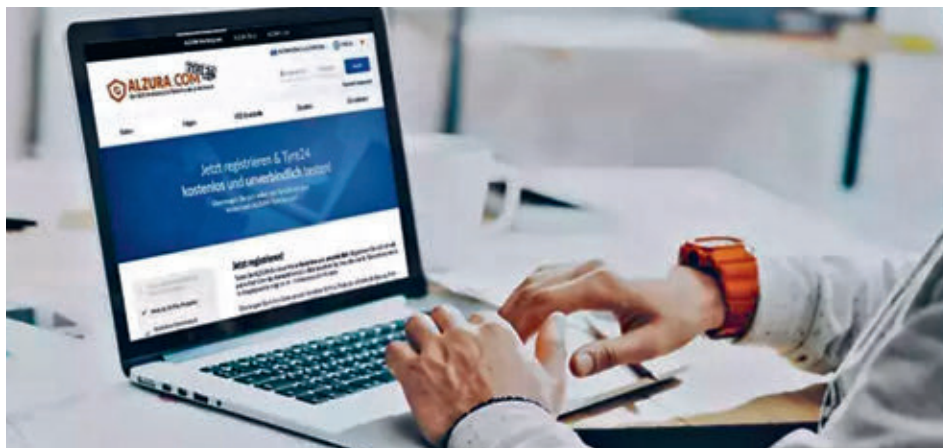
Dossier réalisé par
m.blancheton@zeppros.fr

* Table ronde Equip Auto/Le Pneumatique.

1

FOCUS PLATEFORMES DIGITALES

Les distributeurs en mode « French Connection »



2

Par manque de disponibilité récurrent chez les manufacturiers, les distributeurs ont pris des chemins de traverse pour proposer de la largeur de gamme à leurs clients réparateurs. Direction: les plate-

formes où la connexion est permanente et l'offre généreuse, en pneus et en pièces.

Leurs fonctionnements peuvent diverger mais leur croissance, à deux chiffres pour la plupart (+35% en volume en septembre pour l'une d'elles), marque leur ancrage dans le paysage de la distribution PR française. Les plateformes ont le pied sur l'accélérateur qu'elles n'ont plus lâché depuis le Covid-19: positionnées sur le 20/80, elles servent tout le monde et développent des services facilitateurs (facturation centralisée, marques blanches, livraison à J+5 voire à J+1 garantie ou H+4...). «Nous avons noué une trentaine de deals permettant le développement de "réseaux de distribution de pneus" en régions, entre plateformes, grossistes et transporteurs, soit 80% de couverture! Ma promesse: le meilleur prix européen en sell-in et plus de deux millions de pneumatiques disponibles», explique l'une d'entre elles. Pour assurer leur visibilité sur les mouvements européens et français, toutes sont interfacées jusqu'à 175 dépôts européens, reliées aux stocks de manufacturiers et des grossistes français, sans oublier les flux des retailers (centres autos).

forme dans le back-office pour assurer une partie du sourcing. Ainsi, dans son garage, le MRA est connecté chaque jour et voit en direct les stocks, les délais de livraison et les tarifs de toute la profession. Il n'a plus qu'à cliquer. Tout est calé sur ses besoins: le meilleur prix possible si son client final n'est pas pressé, avec une recherche jusqu'au bout de l'Europe. Et un prix de plus en plus cher selon le degré d'urgence de la réparation. Chez Gettygo (10 000 clients actifs dont 40% de grands comptes, un million de pneus écoulés par an), la performance logistique des dépôts est même mesurée en permanence grâce à un contrôle automatisé des suivis de livraison. La plateforme a également lancé une offre express couvrant 80% des références courantes.

Panier moyen à 200 € en pneumatique

Autre mastodonte avec 07ZR qui annonce un portefeuille de 12 000 clients pros de la réparation en France. Le réparateur vient en dépannage et bénéficie de conditions réelles dès l'achat du premier pneu, sans obligation de volume. Le panier moyen en pièces est de 150 € environ et de 200 € en pneumatiques. Son DG, Jean-Vincent Schaffnit, a fait muter la plateforme en «place de marché sur laquelle le MRA a pu récupérer la main sur le poste pneumatique». La boucle est bouclée. ●

CHIFFRES

42 millions
C'est le volume estimé* des ventes TC4 en France sur 2022 (-2,2%).

-2,6%
Évolution des ventes en pneus Tourisme en France sur neuf mois**.

+31,4%
Évolution du 4 Saisons en France sur neuf mois**.

88 à 102€
Écart entre mars et juillet du prix moyen d'un pneu Tourisme**.

58 millions
d'enveloppes TC4 écoulées en Europe entre juillet et septembre*, soit -9%.

* Source: ETRMA

** Source: Syndicat du Pneu

la gomme

“ L'avenir électrique nous tend la main! Pour ceux qui savent faire du pneu, il y a un vrai potentiel. Mais ceux qui réussiront demain sont ceux qui anticipent aujourd'hui. ”

Christophe Rollet,
directeur général de Point S



FOCUS CONCENTRATION

Distri Cash/DCA avec Alternative Autoparts : une stratégie à plusieurs bandes

Les six plateformes nationales DCA dédiées à la pièce et appartenant au groupe Distri Cash ont rejoint les rangs du groupement Alternative Autoparts. Un ralliement sous forme de passerelle pour le leader de la distribution de pneumatiques. Pour Jean-Philippe Moyet, le président de Distri Cash et de DCA, les perspectives de synergie et de développement sont « très vite apparues comme

des évidences ! Alternative Autoparts est un groupe dynamique piloté par une direction qui a envie d'avancer. » Le leader de la distribution de pneumatiques, avec ses 10% du marché national (348 M€ de CA), a en effet rapproché ses cinq autres plateformes dédiées à la pièce* – et qui réalisent déjà 50 M€ de CA pour 60 000 références stockées – avec Alternative Autoparts (IDL/P/Ouest Injection). À présent, chacun va « apporter son savoir-

faire à l'autre afin de créer des passerelles ».

Gagnant-gagnant

Le pneu est une condition sine qua non de l'accord. J.-P. Moyet va livrer son expertise historique en pneus avec Distri Cash et ses 800 000 enveloppes en stock (5 millions écoulées en 2021). Ses connexions vont permettre à Alternative Autoparts de sécuriser son propre sourcing en pneumatiques et structurer ses



offres. Sur la pièce, le bénéfice est évident pour les deux entités : les plateformes DCA travaillent déjà avec des partenaires équipementiers premium sur au moins cinq familles de produits (frei-

nage, batterie, distribution, train roulant et pièces moteur) et vont bénéficier de la machine de guerre Alternative Autoparts. ●
* Gennevilliers (92), Rennes (35), Lille (59), Rouen (76) et Bordeaux (33).

FOCUS RECRUTEMENT

Monteur... sous tension

Depuis un an, Sarah Benslimane, juriste en droit social au sein du Syndicat du Pneu, multiplie les opérations de communication pour infléchir une tendance critique : la carence en ressources humaines dans les ateliers, et plus précisément pour le poste de monteur. Il manque toujours 2 000 personnes dont au moins 70% en VI (30% pour le VL en réparation rapide). La situation est critique, à tel point que débaucher le salarié de son concurrent est devenu une pratique courante. Pire, refuser de nouveaux contrats par manque de personnel est une situation quo-

tidienne. « L'inflation des salaires – 2 500 € HT pour le monteur industriel en moyenne – a ses limites car plus personne n'arrivera à se positionner à terme », souligne Sarah Benslimane. Cette dernière travaille avec des prescripteurs comme Pôle Emploi, le Greta, les CFA. Sa promesse ? « Créer un véritable parcours de carrière avec une montée en compétences assurée dans des structures à taille humaine, sécuriser l'emploi dans un univers sans cesse en demande, et fidéliser le salarié, sachant que des financements sont possibles pour la formation, le permis B... Seule la motivation compte ! » ●

INTÉGRATION

Des pure-players syndiqués

Ce qui pouvait paraître impensable il y a quinze ans est aujourd'hui une réalité : Allopneus, 1001pneus, Allpneus et WYZ Group adhèrent au Syndicat du Pneu ! Et ce dernier dépoussière les clichés. On apprend ainsi que l'écart de prix entre le Web et les historiques s'est resserré autour de 8 € ; les ventes globales en ligne sont estimées à 30% tous acteurs confondus ; les pure-players vendent essentiellement des pneus Budget à des tarifs agressifs, les centres autos et fast-fitters font du volume et jouent sur les prix ; les spécialistes vendent plus cher des enveloppes plus orientées plus techniques.

FOCUS STRATÉGIE

Le MRA, un futur fast-fitter ?

Lorsqu'il sera devenu le premier point d'entrée en atelier avec l'avènement du véhicule électrique, tout le monde va (re)faire du pneu. Pour s'y préparer, on a vu que les groupements poussent activement leurs réseaux à (re)mettre le pneumatique au cœur de leur business, avec un discours calibré dans ce sens. Oui, il est possible de (re)marger, (re)captioner et (re)fidéliser le client. On l'a vu au sein de l'Autodistribution ou encore d'AAG. Dernièrement, l'Agra a braqué les projecteurs de sa convention sur ce business...

Peut-on raisonnablement se demander si le MRA peut grignoter de la part de marché aux fast-fitters et aux centres autos, au point de les « déloger » sur cette partie de business ? « Nous pouvons percevoir en effet une bataille à venir. Mais cela ne va pas être facile du fait de la localisation ou du sourcing de ces derniers... En face, les armes ne sont pas les mêmes. Je rappelle que Speedy appartient à Bridgestone par exemple ! Une guerre des prix est plus envisageable », observe Régis Audugé, directeur général du Syndicat du Pneu. ●

DIVERSIFICATION



« JE VOULAIS UNE VRAIE VISION D'AVENIR POUR MON ENTREPRISE, d'où mon ralliement à Alternative Autoparts », explique Jean-Philippe Moyet (Distri Cash/DCA).

TARIFICATION



L'ARRIVÉE DES RÉPARATEURS INDÉPENDANTS DANS LA BATAILLE DU PNEUMATIQUE, comme le Web en son temps, pourrait donner lieu à une guerre des prix sur le terrain.

EMPLOI



« LES TENSIONS SONT TELLES DANS L'UNIVERS DU MONTAGE DE PNEUS que certaines agences sont vidées de leur personnel. Le sujet est grave », lance Sarah Benslimane (Syndicat du Pneu).

LE PNEU FAIT AVANCER LA MOBILITÉ !



Promotion et représentation
de nos métiers.



Assistance sur la collecte
des pneus usagés.



Formation et emploi
dans la filière.



Assistance juridique,
sociale et R.H.



Décryptage de la
réglementation.



Conseil sur la retraite
et la prévoyance.



Gestion de la convention
collective de la branche.



Statistiques et études
de marché.

Le Syndicat s'engage pour la formation et l'emploi dans la filière avec Jobs-pneu.fr
et pour informer sur les équipements hiver et la loi montagne avec Pneu-hiver.com.

Jobs-Pneu.fr

Emploi et Formation dans la filière pneumatique

www.jobs-pneu.fr

LE PNEU HIVER

Le site dédié au pneu hiver et à la loi montagne

www.pneu-hiver.com

Pour adhérer et bénéficier de nombreux avantages ainsi que d'un accès à l'espace adhérent mySPP :

www.syndicatdupneu.org

Suivez-nous !



Le Syndicat du Pneu est membre fondateur
de l'Union des Métiers de la Mobilité

TENDANCE

Les problématiques du pneumatique

En mixant un pneu dont le prix flambe depuis le début de l'année avec des coûts énergétiques qui devraient aussi être en surchauffe dès janvier 2023, on arrive à un cocktail explosif pour la filière et une question de fond : les marques Budget vont-elles prendre le pas sur un marché Premium ? Par effet de ruissellement, les manufacturiers ont passé des hausses de barème de 18 à 23 % entre 2020 et 2022. Immédiatement répercutés par tous les grossistes européens chez les retailers. Conséquence : un prix du pneumatique en hausse face à un consommateur perplexe. Sans

compter les ruptures d'approvisionnement pénalisant la supply chain.

Érosion de la part de marché du Premium

Difficile d'avouer des ruptures, mais les taux de service ont plongé. Au premier semestre, le marché n'a ainsi pu que constater son impuissance face au décrochage du Premium qui a perdu 5 points pour descendre à 55 % de pdm en moyenne. Le problème, c'est qu'il n'y a pas eu de transfert vers des marques Quality type Uniroyal chez Continental ou BF Goodrich de Michelin, ou encore Firestone et Nokian chez Bridgestone. Par manque de disponibilités sur



ces dernières et peut-être aussi pour prioriser son budget attaqué dans tous les sens, le client final est allé chercher des enveloppes exotiques à bas prix, du côté des Budget, ce qui a mécaniquement dégradé les marges. Un phénomène inquiétant car

les volumes réalisés ne compenseront jamais la valeur perdue.

Le Budget pour contrer la hausse des coûts

Une problématique à laquelle s'ajoute un autre facteur, très anxiogène pour les industriels.

Dès janvier prochain, le spectre d'un tsunami sur les coûts énergétiques, et particulièrement le gaz dont ils ont besoin pour faire tourner leurs usines, se dessine (+ 60 % sur le gaz et l'électricité depuis 2019 d'après les calculs de l'ETRMA qui craint une période très difficile pour 2023). Ajoutés à leurs carences en matières premières, des coupes budgétaires sévères se profilent avec des hausses se déversant encore en distribution. Et in fine, le client final, en bon juge de paix, décidera de se reporter vers du premier prix aux marges dégradées. Un vrai cercle vicieux. ●

Dossier réalisé par m.blancheton@zepros.fr

DÉVELOPPEMENT DURABLE

L'enveloppe ne veut pas laisser d'empreinte

Moins énergivore et plus vertueux dans sa fabrication, le pneu veut être neutre, du site de production jusqu'à sa mise à la route et à son recyclage. Un argument en signe de démarcation que ne laissent pas passer les manufacturiers. « L'avenir est à la responsabilisation ! Tout ne peut pas être réduit à une croissance des volumes avec un épuisement de la matière première. Ce n'est pas pérenne », estime Nicolas Lescastre, directeur marketing Europe de Vredestein (Apollo Tyres). Développer et intégrer

des produits finis, fabriqués avec des ingrédients plus naturels, écosourcés et certifiés, tel est le sujet pris à bras-le-corps par une industrie qui vise la neutralité carbone d'ici 2050.

Croissance durable en ligne de mire

D'ailleurs, on ne parle plus de développement mais de croissance durable. « Il y a un changement d'asymptote depuis la production jusqu'à la distribution, puis du garage vers son client final », reconnaît le directeur marketing du groupe hollandais. Cette tour-

nure vertueuse peut prendre des formes diverses : du développement numérisé en première monte à une logistique revue et corrigée en remplacement, avec des livraisons rallongées et des commandes groupées pour réduire les coûts de transport. Pirelli et Bridgestone soulignent des productions réalisées sur des sites moins énergivores ou alimentés par des énergies renouvelables. Chez Bridgestone, l'usine de Rome est même la première à décroché la certification ISCC Plus, un standard international valorisant l'utilisation de

matières premières d'origine végétale ou issues du recyclage.

La sécurisation de l'occasion pose question

Les manufacturiers restent cependant frileux dès qu'il s'agit du pneu d'occasion. « Faire de l'économie circulaire nécessite un cycle de vérifications et de contrôles qualité hors norme sur ce type d'enveloppes », indique Joël Morbé, le directeur des ventes France chez Bridgestone. La sécurité d'une enveloppe, qu'elle soit d'occasion ou rechapée sur des petites dimensions



Nicolas Lescastre, directeur marketing Europe de Vredestein.

– hors PL où les manufacturiers ont industrialisé la filière –, est mise en cause. Pour l'instant, hormis l'initiative de Black Star, ils ne sont pas sur ce créneau. Le sujet mérite d'être creusé. ●

Nouveau
PLATIN RP 60 Winter
Endurance et Performance

Marque allemande de jantes et de pneumatiques.

Une gamme complète :

Tourisme et VUL
200 dimensions
du 13" au 19"

Téléphone : 01.44.78.10.00 | info-erol@pneu.com | www.platin.fr

ALZURA Tyre24

La plateforme d'achat pour les professionnels

- ✓ les entreprises spécialisées dans les pneus
- ✓ les garagistes et concessionnaires automobiles
- ✓ les entreprises spécialisées dans les véhicules utilitaires
- ✓ les carrosseries et entreprises de peinture
- ✓ les exploitants de stations-service et de stations de lavage

Chez ALZURA Tyre24, vous bénéficiez :

- d'une source d'achat stable à tout moment, grâce aux stocks disponibles de 2 000 fournisseurs
- de plus de 18 millions de produits qui peuvent être commandés directement auprès du fournisseur le moins cher ou le plus rapide
- de stocks en temps réel

29,-€

ou testez gratuitement
le Free Shop Account
pendant **14 jours**



La plateforme d'achat pour les revendeurs de pneus,
les garagistes et les concessionnaires de marques

Vite!

EUROPE

Chute générale au 3^e trimestre

D'après l'Association européenne des manufacturiers, le pneu Été est le grand perdant du troisième trimestre 2022, avec une glissade de 19% entre juillet et septembre, suivie du 4 Saisons (- 5%) et de l'Hiver (- 7%). Le pneu Agraire a perdu 28% et le PL/Bus est à - 9%.

SEGMENT

Le 4 Saisons en locomotive



Parmi les segments gagnants, le 4 Saisons a encore performé en septembre (+ 15,9%) avec des prix qui collent à présent à ceux des pneus Été (2 à 3% d'écart seulement). L'enveloppe Hiver a décroché de 22% et l'Été de 9% (source: Syndicat du Pneu).

TARIFS

Les TC4 ont flambé

Les pneus SUV/4x4 ont grimpé à un prix de 166€ en moyenne (+ 11,7% sur sept mois). Le prix des enveloppes pour VUL est passé de 126 à 137€ (+ 13,9% sur la même période).



BILAN

2022, année chaotique

Les ventes ont été erratiques pour les pneus, avec des prix gonflés qui ont déstabilisé les clients. Pas facile pour les pros d'anticiper les stocks.

Le marché était plutôt dynamique voire spéculatif au premier semestre 2022, avec des distributeurs qui reconstituaient leurs stocks et se préparaient aux effets bénéfiques attendus de la loi Montagne. Le tout dans une effervescente reprise générale. Une montée en pression que le conflit russo-ukrainien a vite calmée, faisant souffrir toute la chaîne d'approvisionnement déjà en sous-capacité. Car tous les industriels ont – ou avaient – un lien avec les deux pays en conflit (sites de production, fournisseurs

de caoutchouc, de carbone...). Des facteurs socio-économiques (inflation, taux d'intérêt, ralentissement de la consommation...) sont venus s'y ajouter.

Effet yoyo sur les ventes

Du coup, les ventes TC4 en France sont toutes dans le rouge, avec une inflation sur les prix de 13% en moyenne au premier semestre chez les spécialistes, fast-fitters et centres autos. En Tourisme par exemple, le marché a fait - 6,4% en janvier, + 8,5% en avril, - 7,7% en juin... pour arriver à - 4,6% en septembre. Selon les dernières statistiques à neuf mois du Syndicat du Pneu, le pneu Été est à - 9,1% et le pneu Hiver à - 22%. Les distributeurs prévoient une



Seul le segment du 4 Saisons est dans le vert selon les dernières statistiques sur neuf mois du Syndicat du Pneu (+ 31,4%).

fin 2022 compliquée. «Les pneus ne se vendent qu'une seule fois! Nous payons les bons résultats observés en 2021 en sortie de confinements. De plus, 40% des VN mis à la route sont des SUV chaussés de pneus plus larges, avec des coûts en remplacement proportionnels. Sauf qu'ils sont bien souvent non anticipés par l'acquéreur lors de l'achat du

véhicule et fatalement reportés», analyse Dominique Stempfelf, le président du Syndicat du Pneu. Plus les reports avancent, plus le remplacement recule. Encore logique! Le client ira-t-il vers du Premium, quitte à patienter un peu pour l'achat, ou vers le Budget qu'il peut avoir immédiatement et à bas prix? Visiblement, il a choisi la seconde option... ●

PERSPECTIVES

Les manufacturiers sont déjà dans une autre dimension

Pneus spécifiques aux véhicules électriques, enveloppes élargies pour véhicules premium... Le temps industriel réclame de l'anticipation, source de lendemains plus sereins. Les facteurs économiques relevés sur 2022 n'empêchent pas de rester serein sur le long terme. Car le parc vieillit voire grossit, même avec un kilométrage réduit autour de 12000 km. Les estimations les plus pessimistes donnent un marché du pneu 2023 autour de - 5% en France. Ce qui ne sug-

gère pas une faillite du marché. Loin de là! Il reste des poches de croissance. À commencer par le segment attractif du pneu pour véhicules électriques. Tous les manufacturiers premium refont leurs gammes en misant sur ces développements. Au cœur des enjeux: l'amélioration de la résistance au roulement, la réduction de la consommation de la batterie, une meilleure gestion du couple sur un véhicule plus lourd... «C'est une démarcation concurrentielle qui nous protège et sur laquelle nous investissons fortement»,

reconnaît Alejandro Recasens, le DG France et ibérique de Pirelli. Le groupe italien a ainsi récemment infusé sa gamme Elect, issue de la première monte, dans ses enveloppes P Zero, Cinturato et Scorpion. Une stratégie également en place chez Apollo Tyres avec sa marque Vredestein sur le point de lancer une gamme All Seasons EV. Le développement de dimensions plus larges pour des véhicules plus haut de gamme est également source de marges alléchantes. «L'enjeu repose sur le fait d'aller chercher



Alejandro Recasens, DG France, Espagne et Portugal de Pirelli.

de la valeur. Nous allons étendre notre périmètre avec des dimensions pouvant aller jusqu'à 24"», indique Nicolas Lescastreyres (Vredestein). ●

www.cms-jantes.fr
info@cms-jantes.fr
Tel: 07 55 53 91 82

LES PERFORMANCES D'UN CHAMPION

VOTRE JOURNAL ZEPROS À PORTÉE DE MAIN

UN ABONNEMENT NUMÉRIQUE

Recevez chaque nouveau numéro
dans votre boîte mail

EN AVANT-PREMIÈRE

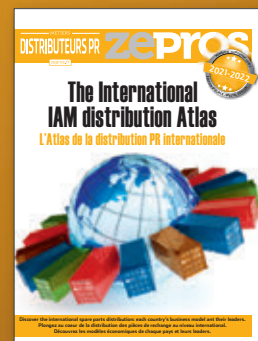
Recevez votre journal une
semaine avant tout le monde

+ PRATIQUE

Accès illimité et adapté à tous
vos écrans



Pour vous abonner
scannez ici !



30 JOURS dans vos REGIONS

Votre entreprise innove, déménage, propose un nouveau service. Parlez-nous de vous!

m.blancheton@zepros.fr

54 | BATILLY

La Poste roule avec la Sovab

Le groupe La Poste annonce le passage d'une importante commande de nouveaux Master électriques de Renault. Les lignes de production de la Sovab devraient tourner à plein régime dans les prochains mois. Bonne nouvelle.

79 | THOUARS

La ville met la main sur le garage

Le maire de Thouars, Bernard Paineau, a fait jouer le droit de préemption de la ville lors de la vente du bâtiment du garage Euromaster-Baudry Pneus, en septembre dernier. « Une stratégie de maîtrise foncière pour anticiper l'avenir », a expliqué l'édile. Le garage situé dans le centre-ville est actuellement occupé et le bail a d'ailleurs été récemment renouvelé pour neuf ans. « Le locataire est libre de rester, il peut aussi partir avant », a précisé le maire.

88 | GOLBEY

Michelin se fait une toile

La toile Saint-Marc de l'église Saint-Nicolas située à la Croix-aux-Mines restaurée grâce à Michelin! Dans le cadre de la fondation d'entreprise Michelin, cette œuvre du XVIII^e siècle a été choisie par les salariés de l'usine de Golbey dans le cadre de cette opération de mécénat. Une enveloppe de 8 000 € a été débloquée pour y participer.



© Fondation Michelin

63 | LA ROCHE-BLANCHE

Novialle Automobiles veut rester dynamique

Ancienne collaboratrice de son père, garagiste à Pont-du-Château, Martine Cottier a repris en 2005 l'affaire spécialisée en vente VO. Des débuts difficiles et des investissements coûteux, mais une clientèle fidèle qui confie au garage des véhicules récents ou anciens. La TPE fonctionne avec un seul salarié, suffisamment autonome pour gérer seul l'atelier. La patronne s'occupe de la gestion générale de l'entreprise. « Je m'efforce de bien négocier

avec les fournisseurs et de profiter des offres. » À l'approche de l'hiver, le garage stocke des batteries mais peu de pneus lamellés. Pour se développer, Martine Cottier travaille avec des mandataires, importe quelques VN, reprend et vend des VO. Elle loue aussi huit véhicules depuis trois ans. « Le coût est élevé et c'est assez compliqué pour être agréé par ADA Assistance. C'est une activité supplémentaire, mais avec un petit parc, il est difficile d'en



Martine Cottier a constitué une clientèle de proximité qui s'adresse à elle au moment de changer de véhicule.

vivre. » Elle loue à une clientèle de proximité, particulière ou professionnelle, confrontée à un véhicule en panne et/ou un besoin urgent de moyen de transport. Elle est également sollicitée par les assistants chez qui elle est agréée. Si l'activité à l'atelier est

stable, 2022 sera une mauvaise année pour la vente VN. « La baisse du pouvoir d'achat de nos clients va impacter les dépenses pour leur budget auto. Quand les utilisateurs de VE seront plus nombreux, là il faudra investir. »

Jean-Pierre Raynaud

79 | MONCOUTANT

L'agence Renault-Dacia rouvre ses portes



La SARL Fabien Lièvre a ouvert il y a quelques semaines.

« Il y a cinq ans, Moncoutant comptait un agent Peugeot-Citroën, un Renault et deux garages indépendants. À notre arrivée, il n'y avait plus que ces deux derniers en activité! » Mécanicien Renault depuis pratiquement vingt ans, Fabien Lièvre a appris que le groupe Jean Rouyer Automobiles souhaitait réinstaller un agent de marque sur la commune. Avec sa compagne, Amanda Bironneau, il s'est positionné et le garage Renault-Dacia a ouvert ses portes il y a à peine quelques semaines dans les anciens locaux de l'agence Peugeot. « Nous dé-

pendons de la concession de Parthenay », précise le professionnel qui, outre la partie atelier, souhaite développer la vente de VO et VN. L'activité démarre doucement avec une quinzaine d'entrées atelier par semaine. « C'est un peu en dessous de nos prévisions. Il faut que nous communiquions sur le retour du garage dans la commune pour que les automobilistes reprennent leurs habitudes », explique le couple qui, après avoir recruté un apprenti, espère embaucher rapidement un mécanicien. ●

Jean-Sébastien Thomas

67 | STRASBOURG

Des batteries plus réactives avec l'INSA

L'école d'ingénieurs INSA-Strasbourg planche sur un prototype de batterie automobile capable de faire face aux demandes d'énergie du véhicule dans certaines circonstances. « Les batteries actuelles sont ponctuées de pics de puissance, en accélérant par exemple », explique Théophile Paul, 27 ans, ingénieur et docteur en génie électrique, membre de l'équipe INSA et ICube-CNRS dirigée par Tedjani Mesbahi. Or, ces pics provoquent de la chaleur ainsi que d'autres phénomènes facteurs de vieillissement – perte de capacité et augmentation de la résistance interne –, d'où la dégradation des performances de la batterie. « L'idée est d'utiliser des énergies hybrides avec des supercondensateurs capables de stocker une plus grande quantité d'énergie et de la livrer à la demande durant une dizaine de

secondes, ce qui est suffisant », explique l'ingénieur. L'équipe est parvenue à délivrer une puissance de 1 kW, l'objectif étant d'atteindre les 30 à 40 kW pour un véhicule moyen. ●

Christophe Nagyos



Théophile Paul.



POITOU-CHARENTES

Barrault chez Emil Frey : les distributeurs locaux restent sereins

Le rachat du distributeur niortais par le premier groupe de distribution VN européen n'évoque pas de « sujet particulier » chez l'autre distributeur deux-sévrien Autodistribution Talbot. Le P-DG du groupe, Thierry Talbot, se dit conforté par ce regroupement. L'occasion aussi de rappeler qu'il y a trente ans, la famille Talbot était vu comme un mouton à cinq pattes, entre concessionnaire Peugeot et distributeur PR. En revanche, il ne cache pas son étonnement : « Nous assistons à des prises de

position assez stupéfiantes parfois. Je ne suis pas certain que ce rachat plaît beaucoup à Stellantis, principal partenaire constructeur d'Emil Frey, d'autant que le constructeur a modifié sa stratégie en matière de pièces de rechange avec l'installation de plateformes un peu partout et le regroupement de commerces. » En Charente-Maritime, ce rachat est un non-événement pour Mickaël Priol, gérant de MEP Pièces Auto à Saint-Just-Luzac et Saint-Pierre-d'Oléron. « Le groupe Barrault est déjà très présent

dans le département avec des magasins à Tonnay-Charente, Rochefort, Saintes et Royan, donc je ne pense que l'on connaisse une vague d'ouvertures dans le département. Cependant, nous risquons d'assister à une multiplication des magasins dans les secteurs en carence de maillage. C'est la politique d'Emil Frey. » D'où son inquiétude de voir débarquer prochainement le distributeur sur l'île d'Oléron, là même où il a ouvert début octobre un nouveau point de vente. Pour le reste, la concurrence ne lui fait



Thierry Talbot (Autodistribution)

pas peur : « Ça a toujours été profitable au commerce, notamment pour notre positionnement. Ce rachat ne remet pas en cause ma politique de développement. Cela renforce même mon envie d'ouvrir un troisième magasin. » ●

J.-S. T.



GRAND EST

PerfoEST interroge et récompense



Éric Schwartz, d'ActBlue (2^e à gauche), et Xavier Virgnaud (à droite) ont reçu le trophée de la performance à l'occasion de la rencontre annuelle de PerfoEST, en présence de Luc Chatel (au centre).

Entre inquiétudes, espoirs et adaptations dont certaines à marche forcée, la rencontre organisée fin septembre par PerfoEST, entité du pôle Véhicule du futur, avec la filière automobile du Grand Est et la plateforme de l'innovation Mattern Lab de Montbéliard, a permis de faire le point sur l'avenir de la filière. « 2021 nous a réservé son lot de surprises, avec des arrêts intempestifs de production suite à la pénurie de semi-conducteurs et une hausse spectaculaire des matières premières : du jamais-vu... Maintenant, nous assistons à celle des énergies et à la reprise de l'inflation ! Les transformations profondes de la filière automobile sont pourtant déjà en route, avec l'augmentation de la production d'électriques, atteignant 20 %

de véhicules fabriqués », assure Marc Becker, président du pôle Véhicule du futur. La filière auto doit ainsi continuer à se transformer pour passer d'un modèle pyramidal – donneurs d'ordres – à une filière plus actrice dans la chaîne de valeur, « sur les mobilités décarbonées où de véritables opportunités sont possibles ». Démonstration lors de la remise des trophées de la performance à l'occasion de cette rencontre prospective où deux entreprises lorraines ont été mises à l'honneur : ActBlue, situé à Faulquemont, pour son système de dépollution des moteurs thermiques, et Baomarc, sise à Argancy, pour ses pièces métalliques destinées aux véhicules électriques. ●

Emmanuel Varrier



63 | MOZAC

FJ Auto et Aura-Auto : solitaires mais solidaires

Employé chez plusieurs agents, Jean-Gabriel Ferreyrolles a racheté en mai dernier un fonds de commerce, tout en restant indépendant. « Je ne veux pas de panneau, malgré la concurrence dans la zone. Si mon travail donne satisfaction, les clients reviennent », estime-t-il. Entretien courant, rénovation de moteur ou de boîte de vitesses, montage d'un attelage... rien n'arrête le patron de 31 ans, qui travaille seul. « Le matin, je fais le tour des véhicules (récents ou de plus de 30 ans) et je commande mes pièces à Dôme Pièces Auto, dirigé par un ancien salarié du Groupe Laurent. » Il répond ensuite aux appels téléphoniques, gère l'atelier puis la facturation en fin de journée. À quelques mètres, son

baillieur, Julien Raoux (Aura-Auto), lui confie les révisions de ses VO. Ce dernier est installé depuis trois ans en se spécialisant « dans les VO français de 10 000 à 20 000 € », explique l'ancien vendeur de la succursale Citroën, qui a démissionné lorsque le groupe Vulcain est devenu acquéreur. « J'ai emprunté et me suis installé chez un agent Citroën à Joze. Lorsque l'emplacement s'est libéré en 2020 à la place de Riom Automobiles, je n'ai pas hésité. » Il travaille sans employé, s'occupe de tout et doit faire face à une pénurie croissante de VO, même en faisant de la reprise à particuliers. Du coup, ses ventes risquent de baisser cette année de 20 à 30 %. ●

J.-P. R.



Jean-Gabriel Ferreyrolles et Julien Raoux.

03 | MONTLUÇON

Goodyear-Dunlop investit 16,5 M€

Le manufacturier veut transformer son site en « centre d'excellence européen » de production de pneumatiques moto « haut de gamme et à haute valeur ajoutée » (50 % de la production). Les 540 emplois en CDI seraient ainsi pérennisés, mais la direction ne s'est pas engagée à maintenir les 70 intérimaires. Les 150 salariés dédiés à la fabrication d'enveloppes pour VUL pourraient être transférés vers d'autres sites de production.

16 | ANGOULÊME

Le circuit des Remparts a 50 ans



Durant trois jours, la cité des Valois a été le théâtre de plusieurs événements qui ont attiré des milliers de collectionneurs. Concours d'élégance et de restauration, expositions, rencontres, rallyes et courses le dimanche sur un tracé inchangé depuis 1939 ont été suivis par un public enthousiaste. Les organisateurs avaient réuni un plateau exceptionnel, avec entre autres d'anciennes groupe B et Renault Classic...

03 | LAPALISSE

1 000 voitures au 9^e Embouteillage



Malgré la pénurie de carburant, près d'un millier de véhicules (voitures, cars, camions, deux-roues) d'avant 1970 ont reconstitué un bouchon typique des années 1960 sur l'ancienne Nationale 7. Les équipages, habillés à la mode sixties, ont défilé sur l'artère principale de la ville de 3 000 habitants avec leur remorque ou leur caravane, guidés par de faux gendarmes ressemblant à des vrais.

19 TULLE

Vente aux enchères à l'ancienne casse



Près de 300 personnes ont participé à la vente des véhicules du ferrailleur Henri Paillassou, organisée par Brivenchères. Le site doit se débarrasser de toutes ses carcasses, dont certaines entreposées depuis 1950 ! Des Citroën 15-6, Méhari, 2CV... ont ainsi trouvé preneur. Mais c'est un carrossier, Christian Lhomond, qui a acheté une Traktion pour 23560 € afin de la restaurer. Coût des travaux de restauration : 15000 €.

63 CLERMONT-FERRAND

Kévin Couture pilote l'agence Aramisauto

À 32 ans, le Nimois remplace Yann Bretagne à la tête de l'agence de la métropole auvergnate. Il s'est au préalable formé à ce poste dans plusieurs agences du sud de la France (Toulon, Avignon, Aix-en-Provence).

35 LORIENT

Cobredia ouvre deux concessions MG



Le groupe Cobredia vient d'ouvrir une concession MG Motor à Lorient et en prévoit une seconde à Vannes à la fin de l'année. L'arrivée de MG Motor, dix-huitième marque distribuée par Cobredia, doit permettre au groupe de diversifier son offre de véhicules 100 % électriques et de se tourner vers une mobilité plus verte. MG prévoit de lancer dix nouveaux modèles d'ici 2025, dont la nouvelle MG4 100 % électrique. L'objectif de ventes de la concession lorientaise est fixé à 200 véhicules par an.

63 SAINT-GENÈS-CHAMPANELLE

Alain Ameil, un homme pressé

Comme chaque jour, le patron du garage court dans tous les sens. Entre la commande de carburant, qui n'est pas livrée depuis cinq jours, et le temps perdu dans les blocages pour aller chercher les pièces, il prend son mal en patience. Cet homme pressé a racheté le garage avec la station-service en 2005 après avoir dirigé un atelier de carrosserie-mécanique à Cébazat. Ouvert 365 jours par an jusqu'en 2016, ses clients viennent de 30 km à la ronde. « À 50€ HT de l'heure, on nous confie l'entretien après la fin de la garantie. Si j'ai pris en compte l'augmentation du prix des pièces, je n'ai pas répercuté celle des fluides sur la



Alain Ameil.

main-d'œuvre », indique Alain Ameil. Ce dernier a été panneauté Club Auto Conseil pendant quinze ans. « Avant le confinement, plus aucun commercial ne venait ! Je ne me sentais plus

en accord avec cette enseigne. » Il a donc quitté le réseau pour devenir AD Expert. Trois membres de son équipe sur huit personnes au total ont suivi la formation pour l'habilitation VE.

Il aurait aimé installer une borne de recharge mais le réseau Fastned a considéré qu'il n'y avait pas assez de passages. Alain Ameil vend une trentaine de VO par an, mais estime que trop de vendeurs installés aux abords des zones commerciales donnent une mauvaise image avec des prix excessifs. « La vente VO devrait être plus encadrée, confiée à des professionnels pouvant assurer une révision, une garantie et une réparation ! Pour trouver la meilleure occasion, je cherche en concession, j'épluche le carnet d'entretien et je réalise un examen précis », indique Alain Ameil, pressé mais aussi minutieux... ● J.-P. R.

56 PONTIVY

Un ingénieur à la tête du garage Delko

Ingénieur dans l'industrie pétrolière, Gilles Carrée s'est reconverti gagariste en ouvrant son atelier de réparation multi-marque sous franchise Delko. « Créer un garage seul est compliqué, surtout sans expérience. Le choix de devenir franchisé Delko permet de bénéficier d'un accompagnement, du suivi et du support à toutes les étapes du projet », confie-t-il. Il a d'abord suivi un parcours d'intégration au sein du réseau, comprenant une formation initiale et un accompagnement sur les aspects marketing et com', informatique, comptabilité et juridique. Il a investi 20000 € et a recruté trois mécaniciens. Le garage de 220 m² dispose de quatre ponts. « Nous en avions trois au démarrage,

mais la rapidité des livraisons de pièces assurées par les fournisseurs référencés par Delko a permis de réduire le stock afin d'en installer un quatrième », explique le dirigeant. Avec pour seul concurrent un centre auto, le gérant, qui pensait démarrer par de l'entretien courant, s'aperçoit qu'il réalise beaucoup de réparations et de remises en état de véhicules. Outre les réparations mécaniques, le garage propose aussi d'intervenir sur la carrosserie, en direct pour le débosselage ou via des partenaires pour les travaux importants. Côté service, Delko lui donne accès au référencement au sein du réseau et à une page web dédiée pour la prise de rendez-vous et le devis en ligne. ●

Renaud Chasle



Pour Delko, Pontivy est la quinzième ouverture depuis le début de l'année, soit 101 implantations au total.

54 BLAINVILLE-SUR-L'EAU

Les garages solidaires en vogue pour FAL



La structure France Active Lorraine (FAL), accompagnateur d'entrepreneurs, constate la hausse de projets de garages solidaires.

Un nouveau garage solidaire dans le pays de Lunéville, La Grange Motor's ! Le concept n'est pas nouveau mais depuis la montée de l'inflation et des difficultés économiques ambiantes, le soutien à cette typologie de garage associatif monte en puissance car il permet d'offrir des services auto aux plus précaires. France Active Lorraine (FAL), structure d'accompagnement de projets issus de l'ESS (économie sociale et solidaire), assure enregistrer de plus en plus de demandes. « C'est un constat un peu partout dans la région que nous tirons des différents appels à candidatures dans nos pro-

grammes d'accompagnement », explique l'entité. En première ligne de ces programmes : le dispositif REGENERER Créa-Lab. « C'est un parcours renforcé de six mois pour accélérer le développement des activités des entreprises engagées dans les transitions écologique, numérique et sociétale. Il offre aux participants un accompagnement pour développer leur entreprise en matière de résilience et de durabilité. » Une adaptation à une donne sociétale en mouvement où même les professionnels de l'auto du secteur participent à leur façon. ●

E. V.



EST ENTREPOT

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

EMBRAYAGE

KIT D'EMBRAYAGE

VOLANT MOTEUR

CÂBLE D'EMBRAYAGE

EMETTEUR D'EMBRAYAGE

RÉCEPTEUR D'EMBRAYAGE

BUTÉE D'EMBRAYAGE

FOURCHETTE D'EMBRAYAGE

GUIDE DE BUTÉE

CÂBLE DE BOÎTE DE VITESSE

CENTREUR D'EMBRAYAGE



plus de
5 500
références
stockées



EST ENTREPOT

16 bis,
avenue de la Malgrange
54140

JARVILLE LA MALGRANGE

Tél. : 03 83 37 30 67
adv@est-entrepot.fr
www.est-entrepot.fr

35 | CHÂTILLON-EN-VENDELAIS

Ouverture d'un Top Garage

Un atelier a ouvert ses portes à Châtillon-en-Vendelais, près de Fougères. Son gérant, Mickaël Ruault, a réaménagé un bâtiment anciennement occupé par une entreprise de vente de meubles pour y installer dans un premier temps un atelier de réparation Top Garage. Sur 450 m², le local dispose de trois ponts et 50 m² de bureau. À terme, il prévoit d'étendre l'activité au négoce de véhicules utilitaires et camping-cars d'occasion.

63 | PUY-DE-DÔME

La loi Montagne cible 161 communes

Le nouvel arrêté préfectoral du 12 octobre réduit le champ d'application de la loi Montagne à seulement 161 communes sur 464. Cette décision administrative, prise après une concertation avec les associations départementales des maires, repose sur l'altimétrie des communes et l'occurrence d'épisodes neigeux, et exclut la métropole auvergnate, Riom, Thiers et Issoire.

19 | CORRÈZE

Rallye d'automne



Une vingtaine de Facel VEga, emblème de l'élégance française des 60's, a vadrouillé dans le pays de Brive. L'amicale, qui assure la promotion de la marque depuis 1975 et sous-traite la fabrication des pièces d'usure (joints, embrayage, boîtier de direction, etc.), compte 640 membres dont 130 à l'étranger.

49 | SAUMUR

Un 100^e garage pour Delko

Delko a ouvert son treizième garage en 2022 et surtout le centième de son réseau en août à Saumur. Les franchisés sont Délizia Van Maele et David Cauchie, qui évolue depuis 28 ans dans le secteur de l'artisanat. Un chef d'atelier et un apprenti mécanicien ont été recrutés pour le démarrage de l'activité.

54 | VAL DE BRIEY

Les VO font le plein au salon de l'auto



Les VO étaient particulièrement recherchés au dernier salon de l'auto du Val de Briey mi-septembre.

Disponibilités et délais sont les maîtres-mots des visiteurs de la douzième édition du salon de l'auto du Val de Briey! Les VO étaient les plus recherchés sur les stands des concessionnaires présents (Volkswagen, Seat et Ford). Même sur ce segment, difficile de trouver quatre roues motrices à son pied. Une prise de température locale qui confirme la tendance du

moment. « Nos parcs VO sont littéralement pris d'assaut depuis que les délais de livraison des VN s'étalent de plus en plus. Le choix de l'électrique et de l'hybride est bien présent, mais il va encore falloir réellement démocratiser cette typologie de véhicule », explique un exposant. Une démocratisation qui passe par les aides... et surtout les prix. ●

E. V.

68 | HÉGENHEIM

Le garage AD Kuentz, pouponnière de talents

Jérôme Kuentz a repris le garage AD d'Hégenheim en juin 2021. Exclusivement orienté vers la mécanique, il a redynamisé l'équipe constituée désormais de six salariés pour un CA de 800 000 €. Il a recruté Maxime Walch, 20 ans, tout frais diplômé de son BTS méca, qu'il coache par ailleurs depuis plusieurs mois pour les prochaines Olympiades des Métiers (WorldSkills). Jérôme Kuentz est depuis 2012 expert national dans la discipline « Technologie mécanique » à cette compétition internationale, doublé cette année par le travail de préparation auprès de son « poulain ». Mais ce n'est pas tout : il est éga-

lement depuis 2002 référent national aux Meilleurs Apprentis de France et il vient, avec la profession, d'obtenir la création du fameux MOF dans la classe « Technologie automobile », après celle de la carrosserie et de la peinture qui existent déjà. La finale du concours aura lieu en février 2023. Préoccupé par les questions de recrutement, il s'engage donc en première ligne pour un sujet fondamental dans la profession : la transmission et la formation. Et puis, « la participation à de telles aventures de salariés ou de jeunes représente une réelle plus-value pour le garage et pour nos activités », affirme-t-il. ●

C. N.



44 | SAINTE-LUMINE-DE-CLISSON

Le garage Pluchon récompensé pour sa gestion des déchets

« C'est plutôt agréable d'être salués pour ce qu'on fait », apprécie Ludovic Jamet, le patron du garage Pluchon Automobiles. Son entreprise a reçu le 8 septembre dernier au Château de Chantilly un Trophée de l'Environnement décerné par Autoéco. Récompensé dans la catégorie « Après-vente multimarques », le garage est titulaire du label Auto Eco Clean depuis cinq ans et se montre depuis longtemps sensible à la question environnementale, confie Ludovic Jamet, qui l'a repris en 2015. Une sensibilité partagée avec les 42 salariés sur les deux sites de Sainte-Lumine-de-Clisson et d'Aigre-

feuille-sur-Maine. La problématique des déchets est centralisée par une référente qui assure depuis peu leur traçabilité avec la plateforme Trackdéchets. Investissements, formations et organisation sont les clés pour cette

bonne gestion des déchets. « On utilise toutes les filières possibles et inimaginables pour tout recycler. Rien ne sort d'ici hors des filières », précise Ludovic Jamet. Le garage possède même ses presses pour les plastiques et

les cartons. Généralisation des éclairages LED, utilisation de chiffons lavables, labellisation Éco Entretien et installation de boîtiers éthanol sont d'autres aspects de cette politique. Qui peut progresser sur le thème très actuel de la sobriété énergétique. En carrosserie par exemple, Pluchon Automobiles utilise déjà de nouveaux vernis qui sèchent plus vite afin de consommer moins de gaz. La pose de panneaux solaires en toiture à Aigrefeuille et pour couvrir le parc et la plateforme de dépollution à Sainte-Lumine est aussi dans les tuyaux. ●



Ludovic Jamet (à droite) et une partie de son équipe, en pointe dans la gestion des déchets.

Thierry Goussin

LA CRÈME DE L'INFO

à l'heure du petit-déjeuner



Toute l'info matinale pour
tous les pros de la mobilité.

AMTODAY By **ZEPROS**
L'AFTERMARKET À LA SOURCE

www.am-today.com

Contact annonceurs :
Benjamin Huet
Directeur de Publicité
Tél. : 07 61 44 60 52
b.huet@zepros.fr



BUSINESS

Sourcing véhicules 34

Vite!

LLD LeasePlan Occasions se déploie

Depuis peu, le loueur propose 150 VO sélectionnés dans son parc de véhicules restitués (moins de 100 000 km et 48 mois maximum) et disponibles sous quinze jours. À terme, une plateforme spécifique de commande sera mise en ligne. L'offre de LLD LeasePlan Occasions doit pallier les retards de livraison de VN pour les gestionnaires de flotte avec des loyers 20 à 25 % inférieurs.



FRANCHISE

Ewigo joue la complémentarité

L'enseigne nationale aux 112 franchisés spécialisés dans l'achat et/ou la vente de VO pour les particuliers ouvre ses portes à des franchisés multi-profilés. C'est ainsi que des « pluri-franchisés » Midas et Distinction ont fait leur entrée. Un axe délibérément pris par Ewigo pour créer des passerelles et des synergies entre les différentes activités.



INSPECTION

Alloccasions tourné vers les pros

La start-up veut séduire le segment du BtoB, après avoir testé pendant un an sa solution d'inspection auprès du BtoC. Au menu : une plateforme « tout-en-un » et beaucoup d'intelligence artificielle, le tout avec une promesse d'économies non négligeables par véhicule. En 2021, Côme Pinczon du Sel lançait sa solution pour permettre au client final de faire inspecter un véhicule d'occasion avant l'achat (après une adhésion de 80 €). Au programme : prise de rendez-vous avec un mécanicien parte-

naire et passage en revue du véhicule sur 200 points de contrôle, historique via HistoVec et/ou Autoviza, édition d'un rapport numérique, estimation des frais de remise en état, cotation... Depuis quelques mois, le jeune fondateur de 21 ans d'Alloccasions se tourne vers la cible des pros, du concessionnaire au marchand, voire le petit faiseur, avec un pack « tout-en-un ». Sa promesse ? 374 € d'économies générées par véhicule, réparties entre la baisse de l'immobilisation (réduite à dix jours), la diminution du taux d'erreurs sur la

reprise ou encore la baisse du temps passé entre la reprise et la revente...

Une IA boostée

« J'ai souhaité rendre plus facile et compréhensible l'intégration de toutes les informations sur le VO, sur une plateforme unique dopée à l'intelligence artificielle, avec des algorithmes de chiffrage. Le tout est fourni en marque blanche sur des dossiers aux accès sécurisés. Tout est fait pour une remise à la route rapide du véhicule d'occasion, ce qui signifie des marges supplémentaires



Tout est téléchargé sur la plateforme : documents administratifs, carnet d'entretien, historique, photos 360°, chiffrage des frais de remise en état...

pour le professionnel», explique le fondateur, dans les starting-blocks pour vendre sa solution aux groupes de distribution. À suivre...

m.blancheton@zepros.fr

PLACE DE MARCHÉ



Auto1.com souhaite concentrer les flux

Avec la pénurie persistante de VO, la présence de la place de marché européenne sur Equip Auto était logique : Auto1 attire tous les professionnels en quête d'apros, de tous horizons... « Le marché a baissé mais notre plateforme a augmenté. Cela prouve la pertinence du modèle sur un marché compliqué », lance Manutea Dupont. Le DG d'Auto1 France annonce un stock permanent de 30 000 unités. Car sur un marché où les niveaux de stocks diminuent sur les VO récents, l'impact sur les segments au-delà de quatre ans se fait sentir. Une pénurie anxiogène qui touche aussi les labels tendant à vieillir (moins de sept

ans, moins de 150 000 km). Tous les niveaux sont touchés et les pros sont impactés. Un gâteau qui se rétrécit pour un même nombre d'acteurs avec une conséquence : la guerre du sourcing fait rage partout. Le VO est donc une denrée rare même chez les plus gros acteurs.

Croissance à deux chiffres

Avec ses 4 Md€ de CA, Auto1 a enregistré une croissance européenne avec les professionnels de 12 % sur six mois en 2022, pour 150 377 unités vendues (1,47 Md€ à elles seules). L'agilité est une obligation et les services additionnels sont des poches de croissance (photos 360°, livraison à domicile avec



« 100 % de la distribution fait du VO de manière plus ou moins structurée, car c'est un levier de leur rentabilité. D'où leur venue chez nous pour leurs apros », indique Manutea Dupont.

300 logisticiens partenaires, rachat cash en visio...). Manutea Dupont observe également des évolutions d'achat significatives sur les modèles électrifiés « très

demandés », mais aussi des modèles essence à petit prix et du diesel entré en résistance, contre toute attente.

M. B.

PLATEFORME

Heycar fait évoluer son business model



Le modèle économique de Heycar bascule progressivement vers un nouveau mode : celui d'un site marchand avec de nouveaux services.

Depuis fin 2021, près de 2230 concessionnaires français au sein des réseaux Renault, Daimler et Volkswagen* testent en commun la mise en ligne d'annonces VO sur la plateforme. Initié en Espagne, Allemagne et Royaume-Uni, le modèle économique de Heycar repose sur la promesse de leads qualifiés envoyés aux distributeurs qui ont leurs stocks en ligne (78 000 VO disponibles actuellement). Une promesse qui aboutit à un taux de transformation proche des 70 % si le concessionnaire est suffisamment réactif pour rappeler chaque contact et décrocher une vente. À présent, Heycar France

veut aller encore plus loin dans ce modèle en entonnoir en affinant le traitement de cette data.

Objectif « super lead »

L'infomédiaire ajoute donc deux possibilités pour le client dans ses recherches : d'abord, la prise de rendez-vous en concession, avec une réserve de 200 € exigée pour sécuriser la rencontre (elle est ensuite restituée). Puis, l'achat 100 % en ligne et la livraison à domicile, gérés intégralement par Heycar (pour le paiement et la logistique transporteur). « Notre objectif est la préqualification ! », confirme Mathias Hioco, le directeur général de Heycar France. Car tout ce travail fait en amont aboutit

forcément à un super lead qui vaudra automatiquement plus cher. Le client est ainsi capté par de nouveaux services : un stock de véhicules éligibles à la commande en ligne (3 000 pour l'instant, 10 000 en 2023), un module de reprise, du financement, de l'assurance (avec Allianz), voire du trading comme les ventes à pros.

Une alternative pour la concession

Pour le DG, il n'y a pas d'empiètement sur le territoire du conces-

sionnaire qui aurait lui-même sa plateforme VO. « Au contraire, nous sommes une vraie alternative pour eux. Nous obtenons des taux de pénétration de 60 % en moyenne chez les distributeurs, et même 90 % dans les grands groupes », indique Mathias Hioco, soulignant être en négociations avancées avec l'un des plus gros acteurs du marché. ●

M. B.

* Volkswagen Financial Services AG, Volkswagen AG, Mercedes-Benz Mobility, Allianz, Renault Group et Mobilize Financial Services sont les actionnaires principaux de Heycar.

Statistiques

- + 67 % de leads générés par mois entre mars et août
- 1 million de visites mensuelles
- + 48,7 % de visites entre janvier et septembre
- 7 % de part de marché estimée selon les échanges avec les concessionnaires
- 84 % des leads concernent des véhicules de moins de 100 000 km / 45 % à moins de 50 000 km
- 74 % des leads sur des véhicules de moins de 6 ans / 37 % de moins de 4 ans
- 3,5 % des modèles sur la plateforme sont électriques, 44 % sont essence

Les filtres de recherche

- Prix : activé dans 38 % des recherches
- Marque / modèle : activé dans 19 % des recherches
- Année : activé dans 12 % des recherches

Vite !

ACHAT EN LIGNE

45 % des Français sont prêts



D'après Autohero, la plateforme BtoC d'Auto1, 45 % des Français prêts à acheter un VO pourraient le faire en 100 % digital (source : sondage Nielsen Media auprès de 4 000 personnes). Les raisons ? De meilleures offres en ligne (50 %), du choix (42 %) et la possibilité d'acheter depuis son canapé 24h/24 7j/7 (38 %). À noter que 20 % préfèrent de manière générale l'achat en ligne « sans pression de la part du vendeur »...

CLUB

Univers VO se décline

Hors salon, Julien Le Clère développe également son Club Univers VO qui rassemble 40 adhérents. Au menu 2023 : cinq événements dont deux en régions (100 décideurs invités), un débat, deux pros confrontant leur point de vue, des questions/réponses, du networking... Et une plateforme digitale communautaire pour « poursuivre les échanges » est déjà actée. Enfin, viendra un événement dédié à la data pour la distribution et l'après-vente « afin de réfléchir sur cette manne providentielle ».

BILAN



Univers VO sur Equip Auto : le « salon dans le salon » pousse les murs

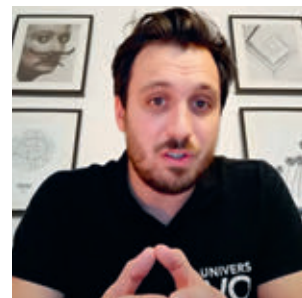
L'espace dédié au remarketing est devenu le passage obligé des pros. Depuis 2015, Univers VO a pris de l'assurance et des mètres carrés. À tel point que Julien Le Clère, son fondateur, pense déjà au « salon d'après ». Enchéristes, marchands, start-up, plateformes, solutions logicielles : 42 exposants étaient présents sur Univers VO, un « village » en plein cœur d'Equip Auto, parmi lesquels ATB Auto, Starterre, VPN Autos, Auto1, Solware... Dans l'effervescence remarquée et remarquable du salon dédiée à l'après-vente, la zone de 814 m² dédiée au remarketing VO a vu ses allées bien irriguées par les visiteurs. Dans ses dernières statistiques, Julien Le Clère note

qu'Univers VO a bénéficié de 10 % du trafic global, soit 8 000 personnes, « toutes venues dans un but précis. Nous avons généré 66 % de notre trafic en amont par nos communications sur les réseaux sociaux ou encore un travail de haute couture sur le fichier. Ajouté au pouvoir d'attraction naturel d'Equip Auto, vous avez des exposants qui repartent avec près de 3 000 leads qualifiés très chauds ! Nous avons vraiment un événement orienté business, le tout dans un esprit communautaire. »

Et pourquoi pas sur Equip Auto On Tour ?

Le concept a vu son taux de renouvellement atteindre 60 % – contre 80 % en 2019 –, signifiant

la volonté des pros d'être présents. Pas question de céder son stand à un autre. Les 40 % restants sont des nouveaux. Et sachant que les absents ont toujours tort, Julien Le Clère a déjà préenregistré le retour de certains (acteurs du logiciel, appros, remarketing), qui ont déjà émis le souhait de réserver... Mais pour quand ? Si la prochaine édition nationale en 2025 est déjà sur la feuille de route, peut-on imaginer un Univers VO à Lyon en 2023 par exemple ? « Cela serait totalement cohérent d'y être, d'autant que j'ai un attachement particulier à un salon et des équipes qui ont crû dans ce concept ! Equip Auto On Tour en 2024 reste en réflexion. » Car le fondateur réserve peut-être une surprise



Julien Le Clère, fondateur et CEO d'Univers VO.

dans deux ans avec un Univers VO pensé différemment et une capacité d'accueil plus importante, « avec un salon indépendant, 100 % dédié à la distribution auto dont le remarketing, afin de répondre aux problématiques du marché (sourcing, décarbonation, parc thermique...) ». ●

M. B.

NUMÉRISATION

EnchèresVO addict de la photo

L'opérateur poursuit sa transformation digitale avec la dernière mise à jour de ses studios photos 360° : les prises de vues intérieures et extérieures sont automatiques, sous plusieurs angles et pensés pour le Web. En moins de 30 secondes, les clients des salles de vente (Toulouse, Marseille, Bordeaux) y ont accès et visitent à distance le véhicule. EnchèresVO écoule 30 000 unités par an.

ENCHÈRESVO
VÉHICULES D'OCCASION



**AUTOFIRST
ACCOMPAGNE
LES RÉPARATEURS
INDÉPENDANTS !**

- ✓ PROGRAMME DE FORMATIONS
- ✓ BASE DE DONNÉES HAYNESPRO
- ✓ COMMUNICATION LOCALE
- ✓ KIT ENSEIGNES
- ✓ PLAN PROMOTIONNEL
- ✓ SUPPORTS DE COMMUNICATION

POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ-NOUS !



03.60.85.09.93



autofirst@vhip.eu

VÉHICULES ÉLECTRIQUES



AAG introduit le label Nexdrive



Lancé par GPC au niveau mondial, le label Nexdrive pourrait potentiellement se déployer chez 10 000 à 15 000 réparateurs.

Alliance Automotive Group était résolument branché sur Equip Auto 2022 ! Le groupement a en effet annoncé le lancement mondial d'un label dédié à la maintenance des véhicules électriques baptisé Nexdrive. Pour attaquer ce marché naissant, AAG a conçu un package complet pour le professionnel. Ledit pack intègre ainsi, à la base, toute une collection de références de pièces de rechange

pour des applications sur les VE/VH et la panoplie d'EPI pour le technicien et l'organisation de l'atelier. En matière d'accompagnement, les pros labellisés Nexdrive pourront s'appuyer sur la hotline intégrée, Techbook, et sur un programme de formation continue baptisé NexFormation (auquel s'ajoute une base de données techniques NexInfo & Data). Est intégrée dans le pack une borne de recharge d'intérieur

proposée dans le cadre d'un partenariat mondial noué entre GPC et un fournisseur d'énergie. Côté visibilité, le pro labellisé s'appuiera sur un kit PLV/ILV, une signalétique, un référencement digital, des localisateurs de bornes, des publicités locales en ligne ou encore un affichage sur le site web Nexdrive.fr, créé pour l'occasion. À ce socle devraient s'ajouter des services optionnels comme la possibilité de

s'équiper d'une borne de recharge extérieure, en libre-service.

Experts de la batterie

« L'idée, à travers Nexdrive, est de faire passer le message que les réparateurs indépendants peuvent intervenir sur les véhicules hybrides et électriques », résume Éric Girot, directeur général d'AAG France. Au niveau mondial, GPC fédère sous ses différentes enseignes 35 000 MRA, dont 10 000 à 15 000 seraient susceptibles d'arborer les couleurs de ce nouveau label. En France, une centaine de garages ont déjà été identifiés comme possibles bêta-testeurs. Le concept se veut évolutif : « Nous nous focalisons en premier lieu sur les véhicules à quatre roues, mais ce label est là pour mettre en avant le fait que les professionnels sont des experts de la batterie », indique Vincent Congnet, directeur des réseaux VL. En clair, l'émergence des nouvelles mobilités (deux-roues électriques) pourrait inciter AAG à se positionner en "one stop shop" de l'électromobilité.

Le déploiement de Nexdrive, initié aux Pays-Bas, est donc désormais officiellement acté pour le marché français. De quoi potentiellement intéresser les 800 réparateurs habilités au sein des diverses enseignes animées par le groupement de distribution. ●

j.morvan@zepros.fr

Diag'Assist, nouveau service de la hotline AAG

La hotline technique du groupement propose un nouveau service baptisé Diag'Assist. Il permet d'accompagner le réparateur pour réaliser des opérations de maintenance nécessitant de se connecter aux plateformes constructeurs (Passthru). Double objectif : fidéliser les clients automobilistes à travers des prestations complexes (mises à jour de calculateurs, télécodage de pièces, etc.) mais aussi qualité et valeur ajoutée. Et pour le pro, un gain de temps pour se consacrer à d'autres véhicules.

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE



Avec Expert Eco Mobilité, Technicar Services vise toutes les mobilités

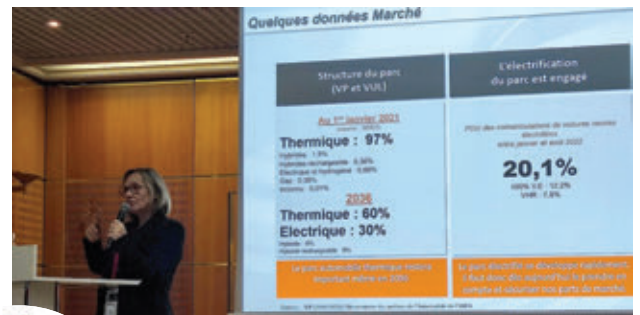
Le réseau Technicar Services, déployé par Alternative Autoparts, a tenu sa convention durant le salon Equip Auto. Une édition placée sous le signe de la transition énergétique, et que n'a pas manqué de s'approprier l'enseigne d'entretien-réparation multi-marque. Celle-ci lance en effet – elle aussi – un label dédié sous le nom Expert Eco Mobilité. « Avec ce label, Technicar Services ne vise pas seulement l'entretien des véhicules hybrides et électriques, mais bien toute l'économie circulaire du secteur, et ambitionne de la rendre audible auprès des consommateurs », déclare Sandra Henric, responsable du réseau. En clair, l'expert doit savoir intervenir tout autant sur des véhi-

cules de dernière technologie que sur les plus anciens dans le cadre de leur réparation, notamment de leur dépollution. Car le parc est âgé (11 ans en moyenne) et devrait continuer de vieillir. Selon Alternative Autoparts, le parc roulant devrait encore être à 60 % constitué de véhicules thermiques en 2036 ! C'est dans ce sens que la plénière du groupement, à la Porte de Versailles à Paris, a vu l'annonce d'un accord avec Cotrolia, spécialiste de la réparation des systèmes électroniques. Une prestation qui va nécessairement prendre de l'ampleur dans les mois et les années à venir – « 23% de la valeur d'un véhicule étant aujourd'hui constituée par ses systèmes d'électronique embarqué », a rappelé

Marie-Jo Faivre, nouvelle directrice des opérations du groupement de distribution...

Cahier des charges strict

Ce nouveau partenariat vient prendre place aux côtés de ceux – déjà actifs – permettant de sourcer de la pièce d'origine, de la pièce d'occasion, en échange standard ou échange-réparation ; sans oublier l'installation de boîtiers de conversion E85 ou encore l'écovision, à travers l'analyse des gaz du véhicule. Le label est assorti de services additionnels, comme une originale borne de recharge de VE multiservices en partenariat avec le fabricant Stations-e, afin que le pro diversifie ses



Avec ce label couvrant parc thermique et électrique, Technicar Services entend rendre audible la transition énergétique auprès des consommateurs.



revenus par des services additionnels créateurs de valeur – autopartage ou box de livraison (clic & collect). De ce fait, l'adhérent dispose de toutes les cartes pour prétendre allier économies et écologie vis-à-vis de son client automobiliste. Pour devenir Expert Eco Mobilité, le réparateur va toutefois devoir se plier à un cahier des charges structurant : « Après une première phase d'audit opérée

avec son distributeur, une seconde entre en jeu au niveau de la tête de réseau. Nous allons vérifier que l'adhérent candidat au label dispose de la formation, des habilitations et des équipements pour pouvoir intervenir sur les VE/VH, réaliser une prestation sur le circuit de climatisation du véhicule, installer un boîtier de conversion au bioéthanol et réaliser une écovision », énumère la responsable du réseau. ●

J. M.

Vite!

RECRUTEMENT

Adhésions records chez AAG



Alliance Automotive Group a annoncé la signature sur le salon d'environ 80 adhérents sous ses enseignes. Les réseaux premium Top Garage, Precisium et Bosch Car Service comptabilisent 1519 adhérents (+ 34 en 2022), les réseaux « light » (Garage Premier, Garage & Co) en dénombrent 731 (+ 29) et les réseaux de carrosserie (Top Carrosserie, Precisium Carrosserie, Five Star) 516 (+ 18). Soit un total de 2 765 réparateurs.

MOBILITÉ DOUCE

Siligom devient vendeur de vélos!



Pour devenir acteur global de la mobilité, l'enseigne annonce un partenariat avec la marque de vélo à assistance électrique (VAE) Bobyclo. Ces bicyclettes « made in France » seront visibles sur des corners dédiés dans les centres Siligom. Près d'une trentaine de points de vente devraient lancer ce service d'ici fin 2022; une vingtaine d'autres devraient suivre au premier semestre 2023. Les techniciens des centres seront formés à l'entretien des VAE.

INTERNATIONAL

Feu vert pose une patte au Maroc

Le réseau va ouvrir début 2023 un premier centre auto à Marrakech. Un plan de développement dans le royaume marocain est d'ores et déjà prévu, avec l'ouverture de plusieurs autres centres dans les principales villes du pays, en propre ou en franchise. Feu Vert met un pied sur un marché ne comptant certes « que » 3,8 millions d'automobilistes, mais avec « un fort potentiel de développement » selon l'enseigne.

REMOTE DIAGNOSTIC



Bosch Car Service en ordre de marche

Bosch applique à son réseau la même philosophie qu'à ses clients automobilistes: résoudre la quadrature du cercle en restant à la pointe de la technologie tout en simplifiant la vie. À l'heure où Gateway et norme Passthru montent en puissance, les 700 membres de Bosch Car Service sont aux premières loges pour utiliser les services développés par l'équipementier et présentés sur le salon.



Accéder aux données protégées du véhicule et réaliser une prestation comme un représentant de marque: c'est la promesse du remote diagnostic.

Comme les constructeurs D'ores et déjà opérationnel, le Secure Diagnostic Access (SDA), primé dans le cadre des Grands Prix Internationaux de l'Innovation Automobile 2022, est une plate-

forme permettant de simplifier les démarches administratives d'inscription des réparateurs auprès des portails constructeurs afin de déverrouiller l'accès protégé aux données du véhicule.

La brique supplémentaire est composée du remote diagnostic, opérationnel début 2023 et déjà en phase de test par des centres BCS pilotes. Par le biais de sa hotline technique, Bosch prend la

main sur l'outil de diag KTS (fonctionnant avec le logiciel ES[tronic] 2.0) dans l'atelier; le réparateur peut ainsi proposer des prestations comme la mise à jour des calculateurs, le télécodage, etc.

Un service attendu

Ce service de délégation est en outre garanti par l'équipementier. « La solution était particulièrement attendue des adhérents: il s'agit d'un ultime recours pour eux car permettant, en toute sécurité, de ne pas sous-traiter ce type d'opération complexe chez un représentant de marque », souligne Daniel Berreby, directeur commercial pour la rechange de Bosch France. ●

J. M.

ÉLECTRIFICATION



AutoFirst monte en compétences avec Moobi

Pour sa première participation au salon français, LKQ a annoncé le lancement début 2023 de Moobi, son concept dédié aux véhicules électrifiés. Déjà déployé au Benelux, il n'est pas réservé aux seuls adhérents du réseau AutoFirst, mais ces derniers y auront accès à un tarif préférentiel. « Moobi s'appuie d'abord sur une formation aux véhicules hybrides et électriques. Notre partenaire DAF Conseil aura en charge l'habilitation des adhé-

rents via son nouveau service de labellisation Réparélec. S'ajoutent à cela une offre en matière d'outillage pour VE, une gamme d'EPI dédiée et une base de données techniques de tout premier ordre avec HaynesPro Set (incluse dans la cotisation AutoFirst) », détaille Ludovic Montenot, directeur marketing et communication LKQ France. Le dispositif sera complété avec une offre de bornes de recharge. ●

J. M.



CONSTRUCTEURS



Motrio: image, services et ambitions renouvelés



Motrio souhaite capitaliser sur son nom pour relancer une activité peinture en perte de vitesse ces dernières années.

Sur Equip Auto, Motrio affichait sa nouvelle identité visuelle dévoilée sur Automechanika à Francfort. L'enseigne y a ajouté sur son stand parisien le concept « Motrio Carrosserie by Ixell », « qui s'adresse aux 300 adhérents exerçant cette activité », explique Thierry Wintzenrieth, directeur général Motrio & IAM France. Un concept susceptible d'attirer des prospects pour continuer de grandir: après avoir passé le cap des 1100 adhérents, l'enseigne vise les 1500 pros à l'horizon 2025. Le réseau a présenté le nouveau service de

jockeyage proposé par Fixter. « Une phase pilote est lancée sur la région parisienne et d'autres tests vont suivre dans des grandes agglomérations: Lyon en fin d'année, Nantes et Bordeaux au cours du premier semestre 2023 », déclare Thierry Wintzenrieth. En parallèle, l'offre pièces s'étoffe pour les réparateurs Motrio avec l'arrivée des PIEC, sources chez Indra, tandis qu'un service de réparation des systèmes électroniques embarqués fait son apparition grâce à un partenariat noué avec Faurecia Clarion. ●

J. M.

GROUPEMENT



Autodistribution jette un pont entre aujourd'hui et demain

Autodistribution fête ses 60 ans cette année. Un âge respectable qui n'interdit toutefois pas dynamisme et anticipation. Le dynamisme, c'est d'abord la croissance constante de ses différents réseaux de réparation. Entre janvier et fin septembre, le groupe a enregistré une hausse nette de ses adhérents de 145 réparateurs. Les garages AD/ADExpert totalisent ainsi 1443 membres (+16 depuis janvier), AD Carrosserie compte 788 adhérents (+25), Autoprime recense 963 membres (+20), Staff Auto bondit à 296 points de service (+71) et Glass Auto Service comptabilise 343 adhérents (+13). Soit un

total de plus de 3800 réparateurs sous enseigne...

Activité en hausse

À cette dynamique de recrutement s'ajoute une dynamique commerciale. Notamment digitale : le site AD.fr soutient l'activité du réseau et s'impose comme le premier apporteur d'affaires des adhérents. Le nombre de rendez-vous facturés devrait s'élever à plus de 30500 cette année (+26 % vs 2021). Quant au CA généré sur le site, il a progressé de près de 20 % entre 2021 et 2022 pour s'établir à 3,8 M€. Par ailleurs, « le groupement s'engage un peu plus dans sa stratégie BtoB, avec le déve-

loppement d'accords-cadres en mécanique ainsi que, pour l'activité carrosserie, la possibilité pour les clients pros de prendre rendez-vous en ligne avec une visibilité sur le planning de l'atelier », déclare Fabien Guimard, directeur des réseaux mécanique Autodistribution.

Se positionner sur les nouveaux business

Pour intervenir sur des véhicules récents, Autodistribution déploie en parallèle de nouveaux services. À travers l'Institut AD, son organisme de formation, l'étendue des modules aujourd'hui dispensés permet de diversifier les prestations réalisées à l'atelier et de se projeter sur des interventions amenées à devenir la norme dans un futur proche : ADAS, BVA, habilitations VE/VH, Passthru... Et par le biais de sa filiale Grup Eina (hotline technique des réparateurs), Autodistribution lance son service de prise en main à distance de l'outil de diagnostic. Gateway et



Formation, digital, univers peinture... Reflet des mutations du marché, le stand Autodistribution a mis en avant le service de Remote Passthru.

Passthru ont indiscutablement été des thèmes phares de cette édition 2022 d'Equip Auto, et la prise en main à distance l'un des services les plus mis en avant. Car celle-ci permet de gérer, pour le compte du réparateur, le déverrouillage du Gateway, une remise à zéro, le codage d'une pièce de rechange voire une mise à jour

des calculateurs via les plateformes de données techniques des constructeurs. « La maîtrise de ces technologies est vitale pour l'avenir des réparateurs indépendants », résume Olivier Hélore, responsable national du développement des services à la réparation du groupement. ●

J. M.

Électrification : « tous concernés »

Pas de concept dédié aux véhicules hybrides ou électriques pour les réseaux d'Autodistribution, comme il en est apparu chez la concurrence. « Tous nos réparateurs sont voués à accueillir de nouveaux véhicules dans leur atelier et ce, d'autant plus que les accords-cadres avec des flottes se développent. Le groupe n'a pas développé d'enseigne dédiée car tous nos adhérents sont concernés », considère Laurent Desrouffet, directeur général des réseaux et de la réparation des véhicules légers.

CONSTRUCTEURS



Eurorepar Car Service : technicité et proximité

Sur un stand géant, un forum rassemblant affiliés, fournisseurs et partenaires en guise de convention pour le réseau Eurorepar Car Service (ECS). Original dans sa démarche, le réseau multimarque du groupe Stellantis souhaitait faire passer un message : l'ADN de l'enseigne, c'est l'humain, la simplicité et la proximité. Une proximité matérialisée par ses 1400 adhérents en France (5700 dans le monde), avec 110 adhérents supplémentaires depuis le début de l'année. « Si l'on souhaite stabiliser notre maillage, nous ciblons davantage aujourd'hui des profils qualitatifs tels que les ex-agents de marque », indique Sébastien Migot, responsable de l'enseigne pour la France.

Accompagner les mutations de marché

La tête de réseau avait de nombreuses nouveautés à présenter



Animations multiples, forum pour les adhérents... L'immense stand ECS sur Equip Auto 2022 a eu son lot de visiteurs.

à ses adhérents, à l'heure où l'électrification du parc et sa complexification technologique (véhicules connectés) peuvent s'avérer autant de freins pour la réparation indépendante. Pour l'électrification, Sébastien Migot insiste sur le fait que les réparateurs doivent se former. Sans dramatiser pour autant : « Selon l'Ademe, le parc roulant français sera électrifié à 10 % maximum à l'horizon 2025 et

devrait rester sous la barre des 40 % d'ici 2035 », déclare-t-il. La véritable révolution pourrait bien venir en revanche de la connectivité des véhicules. Et avec elle, les sécurités informatiques (Gateway) bloquant des fonctions de diagnostic, même les plus élémentaires. Eurorepar Car Service s'appuie donc sur son partenaire Actia et son service PRP (Passthru Remote Platform), hotline technique per-

mettant de réaliser des opérations à distance.

La LCD au programme

Autre nouveauté : la location courte durée via la filiale du groupe, Free2Move. Déjà disponible pour les réseaux primaire et secondaire du constructeur, le service Free2Move Rent a été lancé en septembre pour les réparateurs de troisième niveau. Ce faisant, l'enseigne répond à une double problématique : d'abord, la possession du véhicule qui cède face à l'usage chez les jeunes. Ensuite, ce service permet aux adhérents d'optimiser les coûts de gestion de leur flotte de véhicules de remplacement.

Approche vertueuse

Free2Move propose un parcours client 100 % digital de la commande de location à la restitution du véhicule. Une stratégie « zéro papier » en phase avec la

démarche « go green » initiée depuis plusieurs années par le réseau : gestion des déchets via un partenariat avec Chimirec, traçabilité via Autoeco, divers guides sur l'environnement disponibles dans la eBox, dont un portant sur les économies d'énergie. Un autre service dans l'air du temps apparaît avec la réparation des systèmes électroniques des véhicules, via un accord noué avec Faurecia Clarion. Celui-ci vient compléter l'offre de pièces en échange standard et échange-réparation du groupe, ainsi que l'offre PRE, au travers du partenariat avec B-Parts. Et parmi les chantiers en 2023, Sébastien Migot annonce la mise en place d'une marketplace VO propre au réseau, ainsi que le développement de sa stratégie BtoB, « en allant chercher des flottes de plus en plus significatives », précise-t-il. ●

J. M.

Vite!

EQUIP AUTO 2022

Bosch Classic recrute!



Le réseau de l'équipementier dédié aux véhicules anciens disposait d'un stand sur Equip Auto afin de présenter ses solutions de réparation pour pompes à injection, injections mécaniques, premières injections électroniques, etc. Comptant 35 adhérents, il participait à Equip Auto pour aller à la rencontre des professionnels. Bosch Classic cible en effet des garages avec un productif dédié, formé (via notamment le programme Bosch) et équipé d'un analyseur de gaz.

DIGITAL

Le pneu s'invite sur AD.fr



Après les forfaits révision, qui rencontrent un succès d'autant plus franc que l'inflation voit s'envoler le coût de l'entretien auto, le réseau AD annonce l'arrivée de forfaits pour l'achat et la pose de pneumatiques dans ses garages. L'enseigne se positionne un peu plus sur le deuxième motif d'entrée atelier et dans la continuité du renforcement de son offre pneumatiques, avec notamment son partenariat avec Leao Tyre.

COMMUNICATION

Bosch Car Service accélère en 2023

Le réseau va bénéficier d'une belle visibilité avec une puissante campagne de communication débutant le 30 janvier prochain et courant sur toute l'année. Dupliquant dans l'univers de la réparation automobile l'esprit des spots publicitaires diffusés pour son électroménager (« Like a Bosch »), l'enseigne sera mise en avant sur un ton résolument décalé à la TV, en replay et VOD ou sur YouTube.

FRANCHISE



Point S en opérateur global des mobilités

Le réseau Point S a profité d'Equip Auto pour étaler sur son stand toutes ses solutions dédiées à la mobilité. Une dynamique dans les services qui se retrouve au niveau des recrutements : avec 630 points de vente (dont 220 centres industriels), l'enseigne vise 680 centres d'ici fin 2023 ! C'est dans cette optique que Point S a participé au salon Equip Auto : « Le réseau vient au contact des MRA qui se posent beaucoup de questions avec les ruptures technologiques et les évolutions de marché », déclare Lionel Haberlé, directeur marketing communication et stratégie d'enseigne. Le dernier-né des concepts chez Point S, dédié à l'écomobilité,



Parmi les concepts mis en avant sur le stand : Point S Glass, avec 200 points de vente. Un maillage suffisant pour chercher des agréments.

compte à date 25 points de service. Et s'il s'agit essentiellement de corners déployés au sein de

centres autos, « il serait parfaitement envisageable d'implanter des corners seuls, en plein centre-

ville. Il y a une place à prendre car le marché est en forte hausse, et pourtant les consommateurs ne savent pas où faire entretenir leurs deux-roues électriques », analyse Lionel Haberlé. De même, Point S Écomobilité semble attirer une population nouvelle pour l'enseigne : les concessionnaires. « Le concept s'avère d'autant plus pertinent pour eux que ce relais de croissance implique très peu d'investissement et qu'ils sont déjà dans la vente de véhicules électrifiés », justifie-t-il. Quant à l'accord récemment noué avec le constructeur de VE Seres, une cinquantaine de projets seraient d'ores et déjà dans les cartons du réseau, dont trois finalisés. ● J. M.

STRATÉGIE



Nouvelle dynamique pour 1,2,3 AutoService



Sur Equip Auto, l'enseigne disposait d'une place de choix sur un stand Doyen Auto deux fois plus grand que lors de la précédente édition!

Le réseau 1,2,3 AutoService repart de l'avant : l'enseigne aux 140 adhérents en France (+10 sur l'exercice 2022) vise les 400 membres d'ici 2025. Pour y parvenir, Doyen Auto France peut s'appuyer sur huit « business developers » régionaux. Ceux-ci interviennent en parallèle des forces commerciales API et forment les distributeurs au concept du réseau de garage. « Les business developers sensibilisent les adhérents API au développement de l'enseigne ; certains sont déjà inscrits dans

cette démarche et animent une dizaine de réparateurs en local », précise Mickaël Montarou, directeur commercial de Doyen Auto France. Sur Equip Auto, le réseau a aussi mis en avant son concept technique API Drive qui regroupe formation, outillage et support technique (hotline, remote diagnostic via API by Wire). Lancé en fin d'année dernière en France, il a d'ores et déjà été adopté par une quarantaine de pros sous enseigne, dont une quinzaine a opté pour la solution « by Wire ». ● J. M.

RECRUTEMENT



Les garages partenaires en appui d'Avatacar

Un mois après sa première convention nationale à Beaune (21), Avatacar s'est offert une belle opération visibilité sur Equip Auto. L'enseigne ne cache plus en effet ses ambitions nationales en termes de maillage. Si Olivier Cavagna avait évoqué durant la convention cibler les villes de 20 000 habitants, il a pu préciser sur la manifestation quel levier il entendait actionner pour recruter de nouveaux adhérents :

« Pour atteindre notre objectif de recrutement de 450 membres à fin 2025, Avatacar s'appuie sur des événements comme Equip Auto pour aller à la rencontre des pros. Mais nous comptons aussi beaucoup sur les relations nouées avec le millier de garages partenaires d'Avatacar. Ces clients professionnels, que nous livrons en pièces et pneus tout au long de l'année, représentent 50% de nos prestations (commandes). » ● J. M.



Parmi les chantiers pour 2023, l'équipe Avatacar souhaite développer le business BtoB des garages en ciblant des flottes en local.



GRAND OUEST



37330 COUESMES
GM AUTO



37250 MONTBAZON
MFLB
MARIN Jean-François

49370 BÉCON-LES-GRANITS
BÉCONNAIS AUTOMOBILES
FRADET William



85200 FONTENAY-LE-COMTE
TDN NETTOYAGE
GRAIRE Damien

37270 MONTLOUIS-SUR-LOIRE
GARAGE DE LA LEVÉE
GONZALEZ Raphaël

37150 BLÉRÉ
AUTO SPORT
DURAND Sébastien

37600 LOCHES
AUTO MOTO NOME
FORCONI Philippe

37600 MOUZAY
GARAGE DESLOGES
DESLOGES Eric

37170 CHAMBRAY-LÈS-TOURS
GARAGE LES GENETS
RODRIGUES DE MATOS Almiro

35133 PARIGNÉ
PARIGNÉ AUTOMOBILES
CARPENTIER Pascal

37270 ATHÉE-SUR-CHER
GARAGE TILLET FABRICE
TILLET Fabrice

37260 THILOUZE
GARAGE ONDET
ONDET Julien



35340 LA BOUËXIÈRE
JLD CARROSSERIE AUTOMOBILE
CLEMANT David

49300 CHOLET
SELECTION AUTO
NARDONE Thomas

72220 ÉCOMMOY
CHRISTOPHE GARAGE
BELLANGER Christophe

14600 HONFLEUR
CARROSSERIE HONFLEURAISE
ALLEAUME Julien

14100 LISIEUX
GARAGE AVENEL
AVENEL Sébastien

22440 PLOUFRAGAN
GARAGE FAUSTINO
ALVES DE OLIVEIRA FAUSTINO Hugo

61440 MESSEI
CD DESIGN
DESERT Christophe



49520 OMBRÉE-D'ANJOU
COMBRÉE AUTOMOBILES
LOCHIN David



44190 GÉTIGNÉ
POINT S ENTRETIEN AUTO
LEBRETON Jonathan



37170 CHAMBRAY-LÈS-TOURS
GARAGE PATRICE HILAIRE
HILAIRE Sébastien

61250 ÉCOUVES
GARAGE BORÉE
BORÉE Michael



22000 SAINT-BRIEUC
GARAGE JULES FERRY



35340 LA BOUËXIÈRE
GARAGE TREHOUR
TREHOUR Maxime

85400 LUÇON
MÉCA 85
CANTET Christophe

61190 CHARENCEY
J2C AUTOMOBILES
CARPENTIER Jordan

61700 LONLAY-L'ABBAYE
L'ATELIER AUTOMOBILE 61
LOUDIÈRE Sébastien

36300 LE BLANC
SARL TRUCKS AND CARS 36
TISSIER Quentin



IDF NORD



77610 FONTENAY-TRÉSIGNY
BELLAUTO SERVICES
VALENTE VIEIRA Paulo



80140 SAINT-MAXENT
TILT CARROSSERIE
DUCHAUSOY Charles

76250 DÉVILLE-LÈS-ROUEN
VERDUN AUTO
KHUDOYAN Nver

76770 LE HOULME
CLASSIC RESTOR'S
GIBIARD Mathias

76350 OISSEL
GARAGE DE OISSEL
BERNARD Romain



60870 RIEUX
GARAGE AE2
TOUTEE Éric



75016 PARIS
POINT S ENTRETIEN AUTO XVI^e
BOUETILLER Romain



59130 LAMBERSART
POINT S CITY
TRANCHANT François



77170 BRIE-COMTE-ROBERT
RLM AUTO
LE MOING Rémy



80640 HORNOY-LE-BOURG
RIBEIRO AUTOMOBILES
RIBEIRO-PEREIRA Joaquim

60100 CREIL
CREIL MÉCA
BOUSSOUAR Tahar

60170 RIBÉCOURT-DRESLINCOURT
JS AUTO
SAOUTER Jérémy

62490 VITRY-EN-ARTOIS
MÉCA CONCEPT
BATTISTON Kévin

76510 SAINT-NICOLAS-D'ALIERMONT
GARAGE BELLAMY
CARRE Anthony



SUD-OUEST



79370 MOUGON-THORIGNÉ
C D2UX J
TRANCHAN Frédéric

47700 CASTELJALOUX
L'AUTOMOBILE DU LAC
BOUGNAGUE Henri

17440 AYTRÉ
ATELIER JEREM AUTO
PINSARD Jérémy



81360 MONTREDON-LABESSONNIÉ
GARAGE JULIEN NICOLAS
JULIEN Nicolas



31410 MAUZAC
GYVER'S AUTO
MONTANVERT Makyver



87310 COGNAC-LA-FORÊT
GARAGE LYDA
RESTOIN Patrick



79220 CHAMPDENIERS
GARAGE LIZOT OLIVIER
LIZOT Olivier



33540 SAUVETERRE-DE-GUYENNE
CHROM ET SENS
MICHON Jean-Philippe

33340 GAILLAN-EN-MÉDOC
MÉDOC MÉCA
TRASSARD Jean-Michel

82440 RÉALVILLE
SARL LANDOU ET FILS
LANDOU Denise



SUD-EST



74500 VINZIER
KD GARAGE
DEGARDIN Kristopher



06440 L'ESCARÈNE
COMPÉTITION AUTO SERVICES
SALDOT Celine

07340 ANDANCE
SCHMIDT AUTO
SCHMIDT Mickael



26300 ALIXAN
JR CARROSSERIE
ROCHEDY Jonathan

06000 NICE
REP'AUTOS 06
EL MAHI Boubker

01500 AMBÉRIEU-EN-BUGEY
PASSION MOTORS
POTIN Kévin

74540 CUSY
GARAGE DU CHÉRAN
CHAPPET Loic

38280 VILLETTE-D'ANTHON
CARROSSERIE DE SANTIS
DE SANTIS Sébastien

69730 GENAY
RB MOTORS
FILLIAT Romain

83200 TOULON
MJ'S GARAGE
ANTAO Jose

83260 LA CRAU
GARAGE DU CHEMIN LONG
BORDAT Laurent

13120 GARDANNE
GARAGE DAVID CUILLER
CUILLER David

15260 NEUVÉGLISE
MÉCA PULLES
PULLES Benoit



84260 SARRIANS
DLN AUTOMOBILES
CADILLON Damien

26600 PONT-DE-L'ISÈRE
ÉVASION CAMPING
REVOL Gaëtan



13210 SAINT-RÉMY-DE-PROVENCE
POINT S ENTRETIEN AUTO
AMAOUCHE Idriss

34140 MÈZE
POINT S ENTRETIEN AUTO
DUPUY Nicolas

42000 SAINT-ÉTIENNE
POINT S ENTRETIEN AUTO
ET INDUSTRIEL
MAILLARD Guillaume

13010 MARSEILLE
POINT S ENTRETIEN AUTO
ET ÉCOMOBILITÉ
CANAVESE Ugo

04000 DIGNE-LES-BAINS
POINT S ENTRETIEN AUTO
ET ÉCOMOBILITÉ
AYELLA François

84400 APT
POINT S ENTRETIEN AUTO
GRANDORDY Franck



13270 FOS-SUR-MER
KM AUTOS PNEUS
ABOU Karim

48160 SAINT-JULIEN-DES-POINTS
MARTEL ROTURIER
MARTEL Renaud



83510 SAINT-ANTONIN-DU-VAR
FG AUTO
GATTONI Florian



GRAND EST



54230 CHAVIGNY
GARAGE LOUIS
PIERRE Stéphane

71270 BELLEVESVRE
GARAGE GRAND
GRAND Jérémy



68590 SAINT-HIPPOLYTE
GARAGE BECKER BENJAMIN
BECKER Benjamin

21400 CHÂTILLON-SUR-SEINE
AB AUTO 21
BOUNAB Améd

89120 CHARNY
CHARNY AUTO
JANNIN Christophe



68490 HOMBOURG
GARAGE KEMBOIS
LEGUÈDE Didier

52700 SAINT-BLIN-SEMILLY
GARAGE PARGON ROBERT ET FILS
FENOGLIO Isabelle

68290 MASEVAUX
2V COMPÉTITION
WILLME Guillaume



MÉTIERS

Réparateurs agréés	42
Réparateurs indépendants	46
Carrossiers	50
Distributeurs Équipementiers	52

PIÈCES D'ORIGINE



BMW ouvre la porte à Alliance Automotive Group

En agréant Alliance Automotive Group pour la distribution de certaines de ses pièces d'origine, BMW & MINI ouvre la porte aux indépendants et à ses concessionnaires chaotouillés par cette incursion. Tous sont appelés à entrer dans son mouvement. Désormais, les pièces d'origine des modèles E de BMW immatriculés avant 2013 et les modèles MINI série R50 i d'avant 2014 (hors carrosserie) sont disponibles chez Groupauto, Precisium et Pièces Auto.

Une offre qui va des anciennes aux récentes

Il s'agit d'une sélection élargie de 40 000 pièces ultra-concurrentées, dédiées aux véhicules anciens, dont 4 000 livrables en J+, mais aussi les plus courantes



Cyril Jacquin, directeur du département Services à la clientèle/directeur après-vente BMW & MINI.

stockées et livrables en H+4 aux meilleures conditions. Logistiquement, les pièces sont livrées

sur la plateforme nationale de Blois. Un deal cadré par Cyril Jacquin, le directeur Services à la

clientèle/directeur après-vente. Le constructeur a déjà mis en place les programmes BMW « 6+ et 10+ » avec des offres à tiroirs (30 % de remises supplémentaires pour les plus de 6 ans sur les pièces courantes et - 40 % sur les plus de 10 ans). Et pour les irréductibles, BMW travaille avec son réseau pour infuser sa pièce d'origine vers les agents et les indépendants (accords nationaux orientés carrosserie, avec Five Star ou RM Partners). Cette fois, BMW a bouclé une offre adressée à une clientèle « que nous ne touchons plus ! », indique Cyril Jacquin, directeur Services à la clientèle/directeur après-vent BMW & MINI.

Pas de cannibalisation !

Pour les concessionnaires craignant un détournement de

clientèle, le discours est rassurant : « Il s'agit d'une activité complémentaire "non cannibalisatrice". Les pièces concernées et l'âge des véhicules ne représentent que 1,5 % du business en pièces concurrentées. » Mais pour apaiser certains esprits chagrins, BMW a lancé une phase de test avec certains concessionnaires consistant à proposer ce même panier de pièces avec des conditions supplémentaires. Charge à eux de démontrer que ces nouvelles conditions permettent d'accéder à un potentiel complémentaire. Cette distribution agréée n'est pas exclusive avec AAG. « Il n'est pas impossible, s'il y a d'autres candidats, d'imaginer d'autres accords. Quels qu'ils soient. Tout est envisageable. Nous sommes ouverts à la discussion. »

m.blancheton@zepros.fr

Vite !

ASSOCIATION

Les concessions Stellantis s'unissent

Les groupements Peugeot, Citroën et DS créent l'Association des Groupements du Groupe Stellantis. Dans un contexte durci par la crise, l'électrification et la mise en place du contrat agent, l'AGGS concentrera les travaux des trois marques et parlera d'une seule voix face au constructeur. Christophe Deluc (concessionnaire Citroën et DS) et François Mary (concessionnaire Peugeot) assurent à tour de rôle la présidence. Jacques-Édouard Daubresse en est le DG.

CONTRAT

Peugeot Proximity : la caution des agents vers leurs clients

Les 1860 agents du Groupe des Agents des Automobiles Peugeot (GAAP) s'engagent dans un contrat plus que moral avec les clients ! Impulsée par le bureau national, la marque Peugeot Proximity veut être une garantie professionnelle. Le voisin utile qu'est l'agent détient encore ce que le constructeur n'a toujours pas : la relation directe avec le client. Et pour bien le

spécifier, le GAAP a lancé sa propre marque baptisée Peugeot Proximity.

La base commune reste la proximité et la transparence, mais il s'engage dans sa montée en compétences techniques, l'optimisation de sa relation client, son organisation, son commerce... Le tout étant logé dans un programme de coaching qui a déjà démarré. « Jouer la transparence signifie le respect

des barèmes constructeurs, des devis dans les règles de l'art avec des pièces adaptées en fonction de l'âge du véhicule, ou encore un contrôle gratuit après onze mois sur le VO, avec une liste de points de contrôle. Autant de prérequis qui sonnent comme des évidences, mais ce cadre formel permet de certifier son savoir-faire ! », indique Florence Gête, présidente du GAAP. ●

M. B.



« Nous sommes toujours là et nous le serons encore demain ! Nous avons la proximité du terrain », rappelle Florence Gête, présidente du GAAP.

VITAMINEZ VOTRE ACTIVITÉ



L'accompagnement
de votre garage
sur le terrain

L'offre pièces
la plus large du marché

Des outils
à votre disposition

Un marketing ambitieux
national et local

AJOUTEZ
VOTRE ZEST
DE TALENT !

Création : TAKOMA

REJOIGNEZ-NOUS !



1^{er} RÉSEAU DE PROXIMITÉ TOUTES MARQUES EN FRANCE SPÉCIALISÉ DANS L'ENTRETIEN ET LA RÉPARATION

08 08 80 02 99 RESEAU@EUROREPAR.COM

EUROREPAR CAR SERVICE - SAS au capital de 15.040.000 euros - 444 590 574 RCS Versailles - Siège social : 1 boulevard de l'Europe - 78300 POISSY

EN SAVOIR PLUS



eurorepar.fr



Vite!

DÉMONSTRATION

BMW: Equip Auto pour séduire les réparateurs

La présence de BMW/MINI sur le salon de la pièce n'était pas liée à l'annonce de l'accord avec AAG. Le constructeur était là pour faire valoir ses atouts dans le business de la pièce ! « Nous voulions montrer aux réparateurs – les clients de nos concessionnaires – nos outils, notre logistique PR, notre support technique, notre présence sur Partslink24 pour la commande de pièces d'origine en ligne », détaille Cyril Jacquin, directeur des services à la clientèle.



RECRUTEMENT

... et courtiser les jeunes talents

Même une marque premium comme BMW/MINI rencontre des difficultés à recruter ! Le constructeur a identifié 130 postes atelier à combler : renouvellement, retraite et hausse de l'activité SAV, avec un parc 10 ans en croissance de 1 à 2 % chaque année. D'où sa présence sur Equip Auto, et des concessionnaires venus avec leurs 180 lycées partenaires. BMW mise sur l'apprentissage depuis trente ans et forme trente-six candidats par an pour le CQP TEAVA (Technicien Expert Après-Vente Auto).

DIVERSIFICATION

Emil Frey France s'ancre sur le marché de l' IAM avec MGA et Barrault

170 M€ de chiffre d'affaires ! C'est ce que représente l'univers IAM d'Emil Frey France avec Flauraud/Barrault et MGA ! Dans notre Top 100 de la distribution PR indépendante, le premier distributeur VN – avec 5 Md€ – se classe deuxième, juste derrière IDLP (200 M€). Désormais, les trois entités indépendantes constituent une planète endogène qui ne viendra pas empiéter sur les autres satellites du groupe. Explications d'Hervé Mirallès, le CEO d'Emil Frey France.



Hervé Mirallès (Emil Frey France) et Charles Taris (Groupe Ragot), lors de l'acquisition par le groupe de distribution VN des marques Barrault et MGA.

Pourquoi avoir racheté Barrault et MGA ?

Hervé Mirallès : Nous intégrons ainsi le métier d'équipementier avec MGA et celui de distributeur avec Barrault. Deux outils bien calibrés avec chacun leur histoire. Il s'agit aussi d'assurer la continuité de notre diversification sur la pièce, entamée avec Flauraud. Ces acquisitions vont au-delà d'une simple stratégie après-vente, nous développons une activité bien distincte du reste de notre business. Pas d'amalgame : dans nos concessions, nous avons déjà une offre atelier via Autosphere pour garder les véhicules au-delà de six ans.

S'agit-il d'imbriquer Barrault dans Flauraud ? Quid de MGA ?

H. M. : Absolument pas. Le maillage du premier est complémentaire du second, sachant que les deux entités ont des business models différents, avec des formats de magasin personnalisés, des enseignes identitaires (Club Auto Conseil pour Flauraud, Autofit pour Barrault). Quant à MGA, le métier d'équipementier est très intéressant, avec des MDD qui vont poursuivre leur chemin naturel vers la rechange indépendante et qui ne viendront pas en frontal avec Technik'a chez Flauraud. Ce dernier a ses propres spécificités comme les fluides ou les batteries, ce que ne

propose pas MGA. Cette architecture assure notre taux de couverture, la disponibilité des pièces et une logistique plutôt resserrée. Il n'y a aucune logique d'opposition.

Chaque structure reste indépendante, mais quelles synergies peut-on imaginer ?

H. M. : Certaines seront possibles, mais elles viendront naturellement et seront étudiées après le développement intrinsèque de chacune, entre Flauraud, Barrault et MGA. Toute synergie doit se faire après les investissements respectifs des entités. Il est donc trop tôt pour évoquer ce sujet. Pour l'instant,

nous veillons au maintien des équipes et à une bonne transmission.

Cette avancée en IAM ne risque-t-elle pas de créer quelques tensions avec Stellantis et Renault ?

H. M. : Aucune pièce n'est distribuée sur nos plateformes Distrigo ou celles de Renault, déjà bien pleines ! Cela serait même contre-productif et destructeur de valeur de mélanger les genres et les créneaux. Quel serait l'intérêt de substituer de la pièce d'origine ? Il ne s'agit pas que d'une question de marge. Celle-ci s'apprécie dans une relation globale avec le constructeur. Tout est question d'équilibre relationnel, et il y a largement de la place pour développer d'autres business.

D'autres rachats en vue ? Qui pourrait intéresser Emil Frey France ?

H. M. : Je tiens à préciser que nous n'avons pas sorti le chèque ! Nous fonctionnons par opportunité et complémentarité. Pour l'instant, nous digérons les dernières acquisitions qui font sens dans notre stratégie IAM. La suite n'est pas encore écrite. ● M. B.

STRATÉGIE



Mopar emballa dorénavant les pièces d'origine Stellantis

Les quatorze marques* du groupe français ont désormais une seule référence mondiale pour leurs pièces d'origine. En estampillant Mopar sur toutes ses boîtes, Stellantis souhaite une cohérence à l'échelle planétaire. Un tremplin inespéré pour une marque américaine de 85 ans. Lancée dans les années 1920 sur le continent américain par Chrysler puis logée au sein de Fiat dès 2014, Mopar se dessine donc un (re)nouveau international. Car Mopar (pour Motor

Parts) est désormais la référence mondiale pour incarner les pièces d'origine du groupe français. Un changement de stratégie radical supprimant le premier choix portant sur l'appellation logique de PSA Parts, survenue lors de l'acquisition d'Opel/Vauxhall en 2017.

Évangélisation en cours

Sauf qu'en 2019, le groupe a fusionné avec Fiat Chrysler Automobiles pour devenir Stellantis. Pour incarner la pièce d'origine de quatorze marques, il fallait

« une empreinte forte » qui parle à tous. « Mopar possède un côté technique solide et est extrêmement bien implantée en Amérique du Nord, où elle représente 70% de notre rentabilité, voire plus si l'on intègre l'Amérique du Sud. Elle est également très ancrée en Italie. À nous de faire campagne pour l'étendre dans tous nos réseaux primaires dans le reste du monde. Les pièces Mopar vont être distribuées en Europe par les plaques Distrigo en milieu d'année prochaine », mentionne Sylvie Layec, Senior VP Parts & Ser-



Sylvie Layec, Senior VP Parts & Services, Sales & Marketing, Global, et Jean-Christophe Bertrand, Senior VP Global Head for Independent Aftermarket (Groupe Stellantis).

vices, Sales & Marketing, Global pour Stellantis.

Pas de vampirisation

Le constructeur rationalise ainsi sa chaîne d'approvisionnement en anticipant l'usage croissant de pièces communes dans le cadre des plateformes techniques du groupe.

« Mais dans tous les cas, Mopar ne vient en rien bouleverser les autres marques comme Euro-repar qui adresse une autre typologie de pièces. » ●

M. B.

* Citroën, DS Automobiles, Opel, Peugeot et Vauxhall, Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Dodge, Fiat, Jeep, Lancia, Maserati et Ram





**LA BONNE PIÈCE
AU BON MOMENT
AU BON ENDROIT**



+ de 130 marques
stockées

+ de 155 000
références stockées

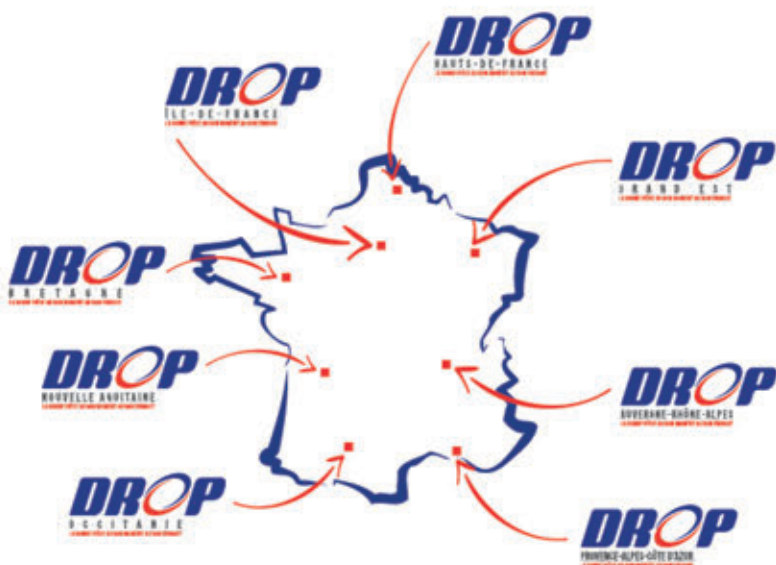


Un maillage national
pour assurer la
livraison en
H+4 et J+1



8 plateformes
réparties en France

37 300m²
de stockage



équipe
commerciale
à votre service



centre service
clients dédié



couverture
nationale
assurée



Vite!

BIOÉTHANOL

Plus de 100 000 boîtiers pour FFED

Avec 50 000 boîtiers posés depuis janvier dernier, FlexFuel Energy Development a doublé en neuf mois le nombre de ses installations via ses 2 379 centres agréés. Merci la flambée du prix des carburants classiques et les aides à la conversion de plusieurs régions et départements, qui ont permis de renforcer aussi l'attractivité des boîtiers ! Prochain objectif : 10 000 boîtiers installés par mois pour atteindre à terme près d'un million de véhicules circulant avec un boîtier FFED.



DIAGNOSTIC



DAF Conseil lance sa solution Remote DIAG

Le spécialiste de la formation et de l'assistance technique a présenté sur Equip Auto sa nouvelle solution de prise à distance de l'interface de communication d'un véhicule. De quoi ouvrir le champ des possibles aux réparateurs multimarques. Alors que Bosch a annoncé le lancement de sa solution sur Automechanika, qu'Autodistribution pousse la sienne avec sa filiale Grup Eina (hotline et formation technique), DAF Conseil en fait de même avec Remote DIAG. Sa solution de prise de contrôle à distance d'une VCI (Interface de Communication Véhicule) permet aux réparateurs multimarques de réaliser des opérations de diagnostic complexes, sans passer par la case réseau constructeur.

Un service que le spécialiste français de l'accompagnement technique des ateliers souhaite démocratiser et simplifier en France via sa plateforme web de commande de prestation.

Les formules d'accès

En renseignant l'immatriculation, le réparateur voit instantanément le type d'opérations possibles en Remote DIAG et le coût de la prestation (entre 25 et 95 €, hors abonnement). Il peut commander et payer la prestation en ligne. Deux formules d'abonnement sont proposées : à 49 € par mois (accès au service depuis la plateforme DAF Conseil) et en premium à 89,90 € par mois (+ l'assistance téléphonique illimitée). Selon les marques et modèles de véhi-



Sur les cinq jours du salon, les équipes de DAF Conseil ont animé des démonstrations.

cules, les techniciens experts de DAF Conseil peuvent réaliser à distance des opérations telles que le codage de composants ou de calculateurs, la programmation de clés et transpondeurs, le téléchargement et télécodage de calculateurs, la lecture et l'effacement de codes défauts, la calibration statique des ADAS ou encore une connexion aux

plateformes constructeurs pour une opération de Passthru. Reste que des prérequis sont nécessaires pour bénéficier du service : disposer d'une connexion internet stable, être équipé d'une VCI compatible avec le Remote DIAG et posséder un stabilisateur de tension à connecter à la batterie du véhicule. ●

c.ridet@zepros.fr

LABEL



Castrol Service arrive en France

Cinq mille huit cents réparateurs européens ont déjà mis à l'épreuve la formule de réseau de garages déployée par la marque de lubrifiants (Groupe BP). En arrivant (enfin) en France, le concept est donc bien aguerri. « Nous visons 200 garages français labellisés Castrol Service à l'horizon 2024. Une dizaine est déjà sous panneau », assure Julien Parodi. Le chef du business distributeur rappelle que le concept avait été testé en France il y a dix ans avant d'être abandonné. « Mais les temps changent », et surtout la marque, avec ses équipes focalisées sur les réseaux de marque, est aujourd'hui mieux armée pour aller à la rencontre des pros de la rechange multimarque. Le spécialiste du lubrifiant s'appuie en effet sur Certas Energy Lubrifiants, spécialiste de la distribution de lubrifiant, qui va piloter le déploiement via une force de vente de sept personnes « appelée à s'étoffer »,

précise Daniel Cacciatore, DG de Certas France.

Un package gonflé

De plus, le package est mieux calibré pour les ateliers multimarques que précédemment. Pas de droit d'entrée ni de commission pour le candidat à la labellisation, mais un engagement de réaliser 95 % de ses achats en lubrifiants chez Certas. En contrepartie, Castrol fournit signalétique, PLV, consommables d'atelier, formation via l'académie en ligne, un accès à la plateforme technique et une palette de services digitaux (dont un

référencement Google). Et point important, une garantie exclusive moteur Castrol couvre le moteur des clients contre les défaillances mécaniques liées à l'huile ou l'usure anormale pendant douze mois ou 20 000 km.

9^e pays d'implantation

Objectif de la constitution de ce réseau : gonfler les parts de marché, sachant qu'en moyenne un MRA consomme 2 000 litres de lubrifiants par an. La France est donc le neuvième pays européen à accueillir le label, « le plus concurrentiel », admet Julien Parodi. ●

C. R.



Julien Parodi et Daniel Cacciatore sur le stand Castrol d'Equip Auto.

ÉQUIPEMENT

Delphi améliore son logiciel de diag

La couverture des véhicules électriques et l'accès à la passerelle de sécurité du Groupe Volkswagen sont dorénavant intégrés à la nouvelle version de la solution de diagnostic de la marque de BorgWarner.

Lancée en 2021, la solution de diagnostic comprenant l'interface de communication avec les véhicules (VCI) BlueTech et le banc de calibration ADAS (logiciel DS) poursuit son enrichissement. Cette version 2022 du logiciel couvre 191 modèles électriques VP et VUL et 24 modèles de poids lourds. La solution de diagnostic BlueTech, ADAS et le logiciel DS s'adaptent pour prendre en compte les derniers modèles. Le dispositif est renforcé par la fonctionnalité DTC-Assist qui aide l'utilisateur à identifier rapidement la cause et les solutions des dysfonctionnements du véhicule. Et parce que « l'accès sécurisé aux fonctions



d'écriture dans le calculateur du véhicule va bientôt devenir la norme », le logiciel DS et la VCI BlueTech assurent le déverrouillage des passerelles de sécurité Fiat Chrysler Automobiles, Mercedes, Smart et Volkswagen Audi Group. Il est aussi possible de déverrouiller la passerelle du groupe Renault grâce au Passthru J2534. D'autres développements viendront compléter le dispositif pour coller aux évolutions des véhicules. ●

Philippe Lamigeon

DIGITAL



iDGARAGES sort son programme Pro

Axé consommateurs, le comparateur lance iDGARAGES pro, une nouvelle interface enrichie exclusivement dédiée aux garages.

Après avoir revu son identité de marque et optimisé la navigation pour ses 800 000 visiteurs mensuels, iDGARAGES se penche sur le service de ses 4 300 réparateurs partenaires. « *Scinder le service pour le consommateur et pour le réparateur est un virage pour nous* », note Jonathan Bloch. Le DG de la plateforme espère ainsi passer le cap des 5 000 partenaires réparateurs à l'horizon 2025. iDGARAGES.pro est une plateforme – web comme smartphone – agrégeant agenda, devis, outil de com' avec le client, gestion des avis... lui permettant de piloter son quotidien sur une unique interface.

Accélérer la digitalisation des ateliers

Ce virage serviciel s'accompagne d'une série de nouvelles fonctionnalités qui seront opérationnelles en 2023. Objectif : accompagner les garages vers une plus forte digitalisation. Ce nouveau plan d'action est parti d'un constat : à peine 9,6% des réparateurs voient leur digitalisation comme une priorité (source : étude GiPA pour Equip Auto), « *alors qu'ils ne sont que 10% à disposer de leur propre site web, que 70% n'ont pas de fiche Google My Business, qu'à peine 35% des réparateurs commandent en ligne (source : Autossimo)* ». Problématique quand on sait que leurs clients automobilistes

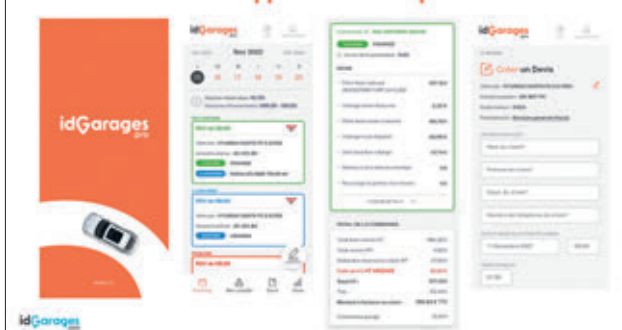
sont « *46% à passer par la voie digitale pour préparer l'entretien de leur véhicule et 60% s'y informant sur le prix (source : GiPA)* ».

De nouveaux services l'an prochain

Pour retourner la tendance, iDGARAGES a travaillé dans cinq directions. Ainsi, il a signé un partenariat avec le Garac pour aider les garages à recruter. Seront également proposées sur l'appli des offres dédiées équipement. « *On démarre avec la gamme Iso-tech – la marque propre d'Autodistribution – puis nous ouvrirons à d'autres* », PHE étant l'actionnaire du comparateur ! C'est aussi pourquoi en février 2023 va être activé avec Grup Eina (PHE) l'accès à des modules de formation en ligne. Une solution de gestion des déchets sera également disponible. Enfin, de nouveaux services digitaux seront déployés sur l'interface pro : la connectivité Google My Business, Google Agenda et les DMS. iDGARAGES promet donc un « *tout-en-un* » devant faire gagner du temps aux réparateurs, « *indispensable car la productivité est au cœur de la rentabilité des ateliers* », en phase avec son « *devis en 5 secondes* ». Mais ces nouvelles briques de services « *vont nécessiter de l'évangélisation* ». Un lourd programme donc pour le comparateur qui a performé en 2021 avec un CA de 3,5 M€, en croissance de 35 %, « *un taux qui devrait être dépassé en 2022* », conclut Jonathan Bloch. ●

C. R.

Nouveau : La nouvelle application smartphone



Avec cette nouvelle appli pour smartphone, le garagiste a dans sa poche son outil de devis et de gestion de son planning.



DISTRIGO
PARTS DISTRIBUTION

TOUTES LES PIÈCES,
PRÈS DE CHEZ MOI
AU MOMENT OÙ
J'EN AI BESOIN

- LES PIÈCES D'ORIGINE PEUGEOT, CITROËN, DS ET OPEL
- LES PIÈCES ÉQUIPEMENTIERS
- L'OFFRE DE PIÈCES MULTIMARQUES EUROREPAR EXCLUSIVE
- LES PIÈCES ISSUES DE L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE



DISTRIGO
PARTS DISTRIBUTION

VOUS ÊTES NOTRE PREMIÈRE RAISON D'ÊTRE N°1

distrigo.com

Vite!

E-LEARNING

Castrol ouvre son Campus



La marque de lubrifiants (BP) lance sa plateforme de formation en ligne. Extension de la Castrol Academy, Castrol Learning Campus propose une large gamme de modules interactifs composés de tutoriels pour les techniciens et les responsables d'atelier, mais aussi des vidéos pour les agents commerciaux et le personnel dédié au service à la clientèle. Tous les modules et informations ont automatiquement été transférés sur la nouvelle plateforme.

ENVIRONNEMENT

Wynn's labellisé Eco Entretien



Huit produits Wynn's ont été labellisés Eco Entretien compatibles à l'issue d'une série de tests définis dans le cadre du protocole Eco Entretien auprès de l'UTAC-CERAM.

Sur proposition du comité technique, l'Association Eco Entretien a donc validé l'inclusion d'un panel de produits de la marque parmi les solutions éco-labellisées. La marque rejoint ainsi les cinq autres (Spherotech, Walker, Bardahl, Isotech et Kent).

PIEC

FRPA change de main

La plateforme digitale de mise en relation entre déconstructeurs et réparateurs pour la recherche et la vente de PIEC va être transmise le 1^{er} janvier prochain à Mathieu Haudiquier (propriétaire du réseau de 230 déconstructeurs LDA et Rouen Automobiles Services) par Hugues Allaire, son fondateur en 2014. Objectif : accélérer son développement, elle qui enregistre 5 000 demandes de réparateurs par semaine, soit autant que sur le premier exercice. Actuellement, FRPA annonce 15 000 réparateurs utilisateurs et 115 déconstructeurs connectant leurs stocks.

ÉCONOMIE CIRCULAIRE



Reparcar lance son offre pour pros

Fondé en 2018 en ciblant le marché BtoC de la pièce d'occasion, Reparcar lance Pro.Reparcar. Certitude de Stéphane Brault-Scaillet, cofondateur du site : «Le marché BtoB de la PIEC sera dominant car le professionnel est le mieux placé pour assurer le développement.» Avec le nouveau site Pro.Reparcar, le réparateur peut construire sa propre vitrine digitale d'une offre PIEC avec ses seules coordonnées. Le prix de la pièce achetée au prix d'acquisition BtoB peut ainsi être montré sur le site du réparateur à son prix public (20% de marge incluse) en ligne ou dans l'atelier. Cette offre dédiée aux réparateurs permet déjà au site de revendiquer une croissance de 15 à 20% des demandes pros et, au cours de la seule première semaine d'octobre, d'une vingtaine de nouveaux clients garages. Autre particularité facilitatrice : «C'est



nous qui facturons la pièce pour permettre au réparateur qui souhaite développer son offre en PIEC de ne pas avoir à multiplier les comptes fournisseurs.»

Défi : la dispo

Reste que pour vendre, il faut avoir l'offre! Reparcar revendique 2 millions de références sourcées en France et Espagne auprès de 75 centres VHU et bientôt encore plus avec un élargissement vers l'Italie, les Pays-Bas et le Portugal. «La PIEC est un marché de pénurie sur lequel la majeure partie des demandes enregistre un refus. Notre ambition est de

nous appuyer sur toujours plus de VHU recrutés au niveau européen, voire continental. C'est la seule façon d'atteindre une offre satisfaisante à la fois en variété et en qualité», souligne Stéphane Brault-Scaillet. Nécessaire pour être en capacité d'accompagner la croissance d'un marché qui atteint 5% de part de marché.

Tiers de confiance facilitateur

Reparcar a levé récemment 5 M€ qui ont été les bienvenus pour financer son extension pro ayant nécessité de nouveaux développements pour se caler sur

les attentes du marché des réparateurs – et prioritairement la simplicité. La start-up la garantit en amont par l'identification du besoin par la plaque d'immatriculation et en aval, par une photo contractuelle de la pièce. Le réparateur connecté à Pro.Reparcar peut ainsi rassurer son client et son atelier, tout en bénéficiant d'un prix public TTC. Une hotline téléphonique est également disponible. Le site se positionne comme « tiers de confiance » garantissant à la fois la remise consentie au professionnel et, s'il le fallait, le remboursement et le retour de la pièce non conforme. Conscient des habitudes entre fournisseurs et réparateurs, Reparcar prend l'intégralité du retour à sa charge. Une offre que le site veut et peut se permettre, lui qui dit enregistrer « un taux de retour faible » grâce à la qualité de sa base de données. ●

La rédaction

LABEL



Elf Expert en conquête des garages multimarques

Traditionnellement mobilisés sur les réseaux de marques, TotalEnergies élargit son champ d'action vers les indépendants en capitalisant sur la notoriété de sa marque Elf.

C'est sur Equip Auto que l'industriel français du lubrifiant a dévoilé son concept d'accompagnement garage. Elf Expert a été calibré pour les ateliers indépendants, jusque-là peu approchés par le pétrolier. Dans le package: la gamme de produits homologuée premium Elf, un kit PLV, la mise à disposition d'un bar à huile, une formation sur les produits et les services, un outil de préconisation d'huile (recherche par plaque d'immatriculation), l'accès à la plateforme MyTLISA (commande de lubrifiants, téléchargement des factures, suivi des livraisons)... et une aide au financement pour moderniser les équipements de l'atelier sous forme de prêts financiers.

Les labellisés Elf Expert bénéficieront en outre d'actions de communication ciblées et d'un système de fidélisation (cumul de points cadeau).

Engagement light

L'atout du label est de ne demander aucun droit d'entrée. En contrepartie des services du label et de la signalétique, le garagiste devra s'engager sur un volume d'achat. «L'important est qu'Elf soit la préférence en lubrifiant. Les professionnels ne veulent plus être ficelés à un contrat. À nous de trouver le bon équilibre», décrit Florian Letort, DG de TotalEnergies Lubrifiants Services Automobile. Sous-entendu: ne pas les effaroucher en voulant infuser trop de volume et se caler sur «ce qu'ils peuvent absorber». À noter également que le label permet d'arborer sur le fronton de son garage les couleurs Elf Expert en gros caractères



Thibault Lesueur (à droite) et Florian Letort ont annoncé sur le stand TotalEnergies d'Equip Auto qu'ils visaient 15% de pdm à l'horizon 2025 pour le label Elf Expert.

où de le faire plus discrètement, notamment quand le garage est déjà sous enseigne multimarque.

Mailler et vite

Aujourd'hui, une dizaine d'ateliers sont pilotes, avec comme ambition «d'accueillir 500 nouveaux clients d'ici 2023 et plus de 1000 d'ici 2025», souligne Thibault Lesueur, le directeur marketing. Et pour y parvenir, le pétrolier bénéficie d'une belle force de vente terrain de 60 commerciaux chargés de conquérir

les plus gros ateliers, «et pour les plus petits, nous allons nous appuyer sur les réseaux de distribution». Ce dispositif ne sera pas de trop, sachant que la concurrence des pros du lubrifiant est active sur la conquête des MRA. Et on le comprend: il y a urgence à élargir sa zone d'action face à des réseaux constructeurs en questionnement et à l'épée de Damoclès de l'électrification du parc qui, si elle ne tuera pas totalement ce marché du lubrifiant, réduira les volumes! ●

C. R.

ACCOMPAGNEMENT



Le Club Technique Auto sur la route de l'électrique



CLAS Equipment, ElringKlinger et NTN-SNR ont fait espace commun sur Equip Auto et joué la démonstration pour illustrer les actions du CTA.

Les partenaires du CTA combinent leurs savoir-faire pour sensibiliser les pros au thème de l'électrification. Un module de formation VE attendu au premier semestre 2023. Depuis deux ans, l'outil CLAS, le spécialiste de l'étanchéité Elring et le leader mondial du roulement NTN-SNR font la tournée en régions pour sensibiliser aux bonnes pratiques et les former aux nouvelles technologies. Sur le premier trimestre 2023, ils vont ajouter un module électrique aux trois thématiques (roulement de roue, transmission, distribution moteur et acces-

soires moteur) qu'ils déroulent déjà auprès des distributeurs, réparateurs, écoles mais également des experts automobiles. Un angle d'approche en phase avec le futur proche des réparateurs, sachant que 24 % du parc européen est constitué d'hybrides rechargeables, hybrides ou véhicules 100 % électriques, lesquels devraient peser pour 18 à 26 % du parc mondial en 2030. Les trois équipementiers ont déjà commencé à déployer leurs produits dédiés. De quoi apporter leur brique pour construire le module électrique. ●

C. R.

DIGITAL

QR code pour les boîtes Alfa e-Parts

La marque de pièces de rechange électriques et électroniques (BBB Industries) ajoute un QR code à son emballage pour donner au client un accès rapide aux informations sur les pièces afin d'éviter les erreurs lors de sa commande. Une fois scanné, le QR code renvoie à son catalogue en ligne, où le client peut accéder à des informations sur chaque numéro de pièce, ses spécifications techniques, ses applications et ses codes OE.



E-LEARNING

Autodata forme en images



Le spécialiste britannique de l'information technique (Groupe Solera) vient d'initier une nouvelle plateforme sur son site www.autodata-training.com ouvrant un catalogue de 350 formations vidéo. Les thèmes abordés couvrent les bases de l'électricité et de la mécanique, mais aussi le diagnostic des véhicules hybrides rechargeables et électriques ainsi que les systèmes avancés d'aide à la conduite automobile. L'abonnement est de 55,80 € par mois.



DISTRIGO
PARTS DISTRIBUTION

TOUTES LES PIÈCES,
PRÈS DE CHEZ MOI
AU MOMENT OÙ
J'EN AI BESOIN



- LARGE STOCK À PROXIMITÉ
- LIVRAISONS RÉGULIÈRES ET RAPIDES PLUSIEURS FOIS PAR JOUR



DISTRIGO
PARTS DISTRIBUTION

VOUS ÊTES NOTRE PREMIÈRE RAISON D'ÊTRE N°1

distrigo.com

Vite!

PEINTURE

Un Français en or aux WorldSkills



Prévus à Shanghai, les WorldSkills 2022 ont finalement été organisés dans quinze pays différents pour cause de Covid-19. C'est donc à Silkeborg, au Danemark, que Victor Berthelier a décroché le tout premier titre de champion du monde de peinture pour la France, le 21 octobre. Titulaire d'un CAP peintre, d'un CQP carrossier-peintre et d'un CAP carrossier – obtenu en candidat libre –, le jeune formé au CFA de Mulhouse s'est imposé devant le Sud-Coréen Jongyun Kim et le Britannique Craig Kennedy.

MDD

Centaure dévoile Akilak

La MDD peinture de Centaure a été officialisée sur Equip Auto. Nommée Akilak, elle affiche un tarif environ 30 % inférieur aux marques premium. Reste à appuyer ce lancement par un plan marketing et communication, des outils de PLV, et la formation des équipes techniques des distributeurs, assurée par le fabricant du produit lui-même. Car ce n'est qu'en mars 2023 que la commercialisation sera effective. « Contractuellement, les distributeurs ne pourront pas la vendre sur le Web », insiste Philippe Leroux, président de Centaure.

CABINES

Omia certifié "Origine France Garantie"

Le 21 octobre, Gilles Attaf, président de l'association loi 1901 Origine France Garantie, est venu décerner la certification à Omia pour ses cabines et aires de préparation. Pour l'obtenir, un produit doit prouver que 50 à 100 % de son prix de revient unitaire est français et qu'il prend ses caractéristiques essentielles en France. La certification est valable quatre ans. Deux gammes Omia – automobile et industrie – et neuf références ont été certifiées, pour un total de vingt-quatre produits.

VITRAGE

La Macif pose une option sur Mondial Pare-Brise

La mutuelle n° 1 de l'assurance auto va-t-elle bientôt piloter son propre réseau de vitrage ? Des négociations exclusives ont été officialisées le 24 octobre entre D'Ieteren et la Macif pour le rachat de Mondial Pare-Brise. Ce qui ferait de la société niortaise le premier acteur de l'assurance à disposer d'une enseigne en propre, et pas uniquement liée par de simples conventions d'agrément. Le prix de vente, fixé à 102 M€, correspond à la valeur des fonds propres de Mondial Pare-Brise. Bien entendu, la transaction fait l'objet d'une procédure d'information et de consultation avec les comités d'entreprise des deux parties et sera soumise aux approbations usuelles des autorités de contrôle. La clôture de la vente est dès début 2023.



80 à 90 % de la demande de réparation et de remplacement de vitrage passe par les compagnies et mutuelles d'assurance.

Du côté de PHE, la main est laissée à la maison-mère D'Ieteren. Glass Auto Service reste également à vendre mais son éventuel repreneur n'est pas encore sorti du bois. En revanche, l'attrait d'un réseau franchisé comme Mondial Pare-Brise, avec des standards élevés, plus de 360 établissements et une position de challenger éprouvé sur un marché aux 3 millions d'intervention

pare-brise, permettait logiquement de ferrer un gros poisson.

Moins complexe qu'en carrosserie ?

Il fallait toutefois se lever tôt pour imaginer un acteur de l'assurance entrer dans la danse, les expériences passées dans la constitution d'un réseau de réparation-collision en propre – notamment par la GMF il y a plus de vingt ans

– s'étant soldées par un échec retentissant. Le vitrage étant toutefois un marché moins complexe à administrer que celui de la carrosserie et 90 % des automobilistes souscrivant une assurance bris de glace, il est moins surprenant qu'un donneur d'ordres tente de prendre pied dessus. D'autant que la dynamique de la cession de créance sur le marché du vitrage fait grincer bon nombre de dents côté assureurs, qui voient leur maîtrise du coût sinistre leur échapper partiellement. Reste à savoir ce que sera la stratégie de la Macif vis-à-vis de tous les autres agréments dont bénéficie le réseau, lié à l'ensemble des assureurs auto de France, car l'on imagine mal les franchisés Mondial Pare-Brise se contenter du seul flux Macif. ● r.thirion@zepros.fr

DISTINCTION



Les As des Réseaux 2022 distribués



De g. à dr.: Sophie Turco (Garage Turco), Patrick Cléris (FRCI), Bruno Renée (Carrosserie Ambo), Julien Regache (Regache Renov'Cars), Éric Larroutis (Carrosserie Cléris), Jessica Descoubes (Esthetic Auto), Salvatore Giambrone (Garage Salva 2000).

Six As dans sa manche, sans tricher ! La Fédération des réseaux de carrosserie indépendants (FRCI), présidée par Patrick Cléris, a abattu les cartes maîtresses de ses enseignes adhérentes à l'occasion d'une grande soirée de remise de prix. Celle-ci s'est d'abord concentrée sur une nouvelle distinction : celle de la Réparation remarquable, remise par Virginie de Pierrepont, P-DG du GNFA, au Garage Salva 2000 de Forbach (57), sous panneau Top Carrosserie et dirigé par Salvatore Giambrone. Lequel a éga-

lement été distingué As des Réseaux du groupement AAG, aux côtés de Jessica Descoubes (Esthetic Auto à Tours – 37) pour Acoat Selected, Éric Larroutis (Carrosserie Cléris à Billère – 64) pour AD, Julien Regache (Regache Renov'Cars à Saint-Romans – 38) pour Autoneo, Bruno Renée (Carrosserie Ambo à Hérouville-Saint-Clair – 14) pour Axial et Sophie Turco (Garage Turco à Clermont-l'Hérault – 34) pour Five Star. Tous se sont classés 1^{er} au meilleur des 443 points distribués. ●

R. T.

PRE



Aniel Marketplace et GPA 26 partenaires

À partir de janvier 2023, l'offre de PRE de l'entreprise drômoise sera disponible sur la place de marché du Groupe Faubourg. Soit 90 000 pièces mécaniques et de carrosserie en stock, pour 45 000 références d'origine constructeur et équipementier. Déjà partenaire de plusieurs sites web, d'Opisto à Reparc en passant par B-Parts et eBay, GPA 26 se félicite toutefois de l'orientation 100 % BtoB d'Aniel Marketplace. « Le carrossier est à la recherche d'un point d'entrée unique. Aniel Marketplace propose une vraie solution globale, grâce à son "one-stop-shop", qui répond aux attentes des pros », se réjouit le responsable commercial du recycleur, Hugo Barberot. Un point d'entrée unique pour Aniel Marketplace et pour les clients de GPA 26 en direct, puisque ce partenariat s'articule autour d'une « certaine réciprocité

commerciale », selon Stéphane Colet, directeur commercial d'Aniel Marketplace. « Certains centres VHU achètent aussi de la pièce neuve pour compléter les besoins de leurs clients », plaide-t-il. ●

R. T.



De g. à dr.: Maël Le Capitaine (Aniel Marketplace), Pierre Courant (GPA 26), Stéphane Colet (Aniel Marketplace) et Hugo Barberot (GPA 26).



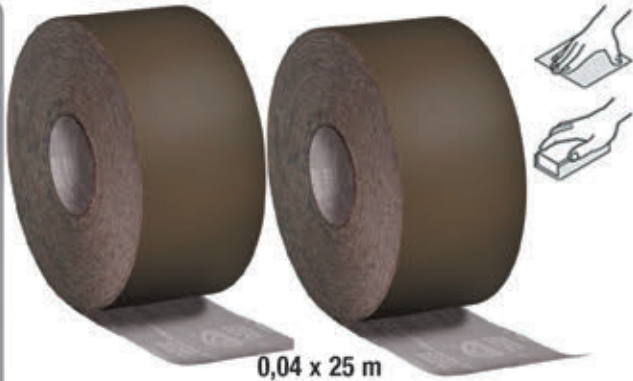
ACTIONS GARAGE

Disponible chez votre revendeur habituel jusqu'au 31 décembre 2022

Code promo : **KS02** - Lot découverte Klingspor

199,00 € net HT
Réf : **KS02**

Abrasif sur toile



Grain 80 **x 1** Grain 120 **x 1**

Utilisation :
Métal universel Matière plastique
Métaux non ferreux Bois
Acier inoxydable

Réf	Type	Dimensions (mm)	Grain	Qté
KS263708	KL 385 JF	40 x 25000	80	1
KS221378	KL 385 JF	40 x 25000	120	1

Plateaux à lamelle



Grain 40 **x 10** Grain 60 **x 10** Grain 80 **x 10**

Classe :
Agressivité
Longévité
Utilisation :
Acier
Acier inoxydable

Réf	Type	Ø (mm)	Grain	Qté
KS321510	SMT 324	125	40	10
KS321512	SMT 324	125	60	10
KS321514	SMT 324	125	80	10

Disque fibre



Ø 125 mm

Grain 40 **x 25** Grain 80 **x 25** Plateau Support **x 1**

Utilisation :
Acier inoxydable Métal universel
Acier

Réf	Type	Ø (mm)	Grain	Qté
KS242803	CS 565	125	40	25
KS23005	CS 565	125	80	25
KS14835	ST 358	125	Support	1

Composition du lot :

- 1 x **KS263708** - Rouleau abrasif sur toile 0,40 x 25 m - grain 80
- 1 x **KS221378** - Rouleau abrasif sur toile 0,40 x 25 m - grain 120
- 10 x **KS321510** - Plateau à lamelles 125x22,23 - grain 40
- 10 x **KS321512** - Plateau à lamelles 125x22,23 - grain 60
- 10 x **KS321514** - Plateau à lamelles 125x22,23 - grain 80
- 25 x **KS242803** - Disque fibre - grain 40
- 25 x **KS23005** - Disque fibre - grain 80
- 1 x **KS14835** - Support disque fibre
- 5 x **KS259044** - Disque de nettoyage

Disque de nettoyage



Ø 125 mm
Alésage 22,23 mm

x 1 Epaisseur 12 mm **x 5**

Utilisation :
Métal universel Matière plastique
Peinture/vernisl/mastic Acier inoxydable

Réf	Type	Ø (mm)	Vitesse de rotation	Qté
KS259044	NCD 200	125	9600	5



un magnum de Bordeaux Supérieur

l'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération

Vite!

BILAN AUTO

GPC : + 9 % sur neuf mois

Au 3^e trimestre, la branche automobile GPC annonce 3,5 Md\$ de ventes, soit + 8,9% comparé au T3 2021. Pour l'Europe, Alliance Automotive Group a progressé de 21%, boosté par le rachat de l'Espagnol Lausan (100 M€ de CA) et l'Allemand Knoll (107 M€), et sans doute aussi l'inflation ! Hors croissance externe mais aidé par le lancement de NAPA, AAG annonce un CA à + 7% sur ce trimestre. Sur neuf fois, l'activité auto annonce 10,2 Md\$, (+ 9 % vs 2021) et 16,6 Md\$ (+ 17,8 %) toutes activités confondues.



... et + 5,3 % en organique pour LKQ Europe

Sur le 3^e trimestre, LKQ Europe annonce 1,6 Md\$ de CA en taux de change constant (+ 5%) mais s'affiche à - 10 % en données brutes pour 1,37 Md\$ de ventes. Sur neuf mois, le chiffre retenu par les financiers de 4,32 Md\$ de business – et donc en recul 5 % – devient un + 5,7 % à 4,8 Md\$ hors effet devises. Enfin, la croissance organique de l'activité européenne est de + 4,8 % sur T3 (+ 5,3 % sur neuf mois grâce à la répercussion de l'inflation des coûts des intrants. LKQ Corporation annonce un CA T3 à 3,3 Md\$ et 10,3 Md\$ (+ 4 %), vs - 1 % avec l'impact des devises ! Enfin, la croissance organique « Pièces et Services » atteint + 4,8 % sur T3 (+ 5,1 % sur neuf mois).

SOCIAL

Accord de branche signé par la CGF

La Confédération des grossistes de France et ses fédérations adhérentes (dont la Feda) ont signé un accord portant sur la revalorisation des minima conventionnels. Il propose une revalorisation des niveaux Employé, Technicien et Agent de Maîtrise de 4,7% et des niveaux Cadre de 4,2%. Il fait suite à un premier accord ratifié en janvier 2022 qui a revalorisé les salaires minimums de 3,2%.

CONCENTRATION

Autodistribution Fradis racheté par PHE

Belle opération de croissance externe pour Parts Holding Europe qui vient d'annoncer le rachat du groupe francilien piloté par Thierry Michel. Une transmission cohérente pour ce fidèle des fidèles Autodistribution, numéro un des indépendants du groupement en Ile-de-France et septième au niveau national.

Treize sites couvrant le Val-d'Oise, l'Oise et l'Aisne, 39 M€ de CA cette année (+ 10% vs 2021) réalisé avec la team de 168 personnes et une cinquantaine de garages sous enseigne : c'est une belle entreprise que Parts Holding Europe vient d'arrimer à ses filiales hexagonales Autodistribution avec le rachat de l'indé-



Parts Holding Europe récupère un groupe qui a passé tous ses sites aux nouvelles normes Autodistribution.

pendant Autodistribution Fradis (France Distribution), adhérent du groupement depuis 1990.

Le personnel valide PHE!

Approchant les 60 ans, les dirigeants de l'entreprise familiale, Thierry Michel et Marc Jouas, ont souhaité préparer bien en

amont la future transmission. Et c'est également très naturellement que ces fidèles et très engagés dans la gouvernance du groupement ont choisi d'assurer l'avenir du groupe et de ses salariés à l'abri dans le giron de PHE. À noter que les représentants du personnel ont émis à

l'unanimité un avis favorable à cette cession. «*Nous partageons avec Autodistribution les mêmes valeurs, la même rigueur et le même souci du bien-être des collaborateurs*», commente Thierry Michel, président de Fradis. Celui qui a toujours joué à 100 % les projets et innovations Autodistribution va accompagner la transmission, comme il conservera jusqu'à fin 2023 son mandat de président du conseil des distributeurs VL. Avec cette intégration, PHE gonfle la part de la filialisation qui passe ainsi à 253 magasins sur un total de 350 sites animés par 57 distributeurs (24 filiales et 33 indépendants). ●

c.ridet@zepros.fr

MDD



Requal souhaite se réinventer

Packaging, logo et charte graphique vont être repensés. Pour cela, la marque de distributeur (MDD) du groupe Doyen Auto lance un appel à projets auprès des adhérents.

Une vaste consultation est ainsi ouverte chez les distributeurs et garagistes de l'ensemble des marchés où est actif Doyen (Benelux et France). Une cocréation de la nouvelle identité visuelle de leur marque en phase avec la philosophie de Doyen (PHE) : pas de choix stratégique qui

tienne sans l'adhésion des partenaires «*qui sont des indépendants*». Ce «rebranding» complète l'évolution de l'offre qui a récemment été agrémentée d'outillage et d'équipements de garage. Aujourd'hui, vingt lignes de produits (plus de 2800 références) constituent le catalogue qui s'affiche 20 à 30 % moins cher que la pièce d'origine. Les prochaines nouveautés seront destinées à répondre à l'électrification du parc. ●

C. R.

ÉQUIPEMENT DE GARAGE

FOG Automotive ferme ses portes



La société Nouvelle Fog Automotive, également connue sous le nom de Base France depuis qu'elle avait été reprise par le groupe international éponyme, vient d'être liquidée par le tribunal de commerce de Nantes. Ce sont les profondes difficultés financières de toutes les sociétés du groupe Base (Beissbarth, Sicam, Werther), en redressement judiciaire depuis six mois, qui viennent d'entraîner la liquidation de FOG en France, à la suite de la chute du groupe international. «*Sans le soutien de ses actionnaires, sans la livraison régulière des matériels et pièces de rechange des usines du groupe, notamment*

de chez SICAM pour le service à la roue et de chez Werther pour les ponts, Base France a vu ses ventes chuter sur les deuxième et troisième trimestres sans espoir de redressement», explique la société dans un communiqué. Le groupe n'aura pas survécu aux crises multifactorielles (Covid-19, guerre en Ukraine, hausse des coûts des matières premières...) que subissent actuellement les marchés. «*Nous espérons que des solutions pour aider nos clients seront trouvées rapidement afin d'assurer la continuité de nos engagements*», a souligné son directeur général Benoît de Maynadier. ●

C. R.



GROUPEMENT



AAG partenaire de Groupement Union

C'est sur Equip Auto qu'Alliance Automotive Group a révélé avoir signé un partenariat avec le Groupement Union. Une rencontre autour du respect de l'indépendance des nouveaux venus qui trouvent, dans l'offre pièces AAG et l'enseigne Pièces Auto, les outils pour poursuivre leur développement. Créée en 2018 sous l'impulsion de Malik Zitout, Yassine Bordji, Mourad Haiz et trois autres distributeurs, l'amicale Union Pièce Auto devenait Groupement Union en 2021. Une bonne idée: en moins de deux ans, l'initiative séduisait tellement les multiples "jobbers" de région parisienne qu'elle passait de 6 à 85 points de distribution. Fin 2022, ces 85 adhérents d'Ile-de-France ont ainsi fait grossir le groupement jusqu'à peser 12 M€ d'achats. Un véritable essaim de petits distributeurs s'approvisionnant quotidiennement et principalement auprès de quatre plateformes d'Ile-de-France avec une nette préférence pour CAL 92, la plateforme Préférence d'AAG basée à Gennevilliers (92). Logique que ces urgentistes de la pièce, essentiellement présents sur des zones populaires en surfant sur les attentes d'un parc roulant âgé, aient cherché la meilleure façon de poursuivre leur dynamique de développement en consolidant leurs achats auprès d'AAG. Et logique qu'AAG ait aussi pensé en retour à capter ce groupement en nouant avec lui un partenariat révélé sur Equip Auto.

Gagnant-gagnant

Car ce rapprochement va également permettre à l'enseigne Pièces Auto et ses outils commerciaux et marketing d'être adoptés, dès la fin de l'année, par ceux des adhérents de Groupement Union qui souhaitent bénéficier de la puissance d'une enseigne. «*Nous cherchions à développer une offre marketing et Pièces Auto cohabitait objectivement toutes les cases: campagnes TV, communications locales, outils d'apport d'affaires... Plutôt que de créer une nouvelle marque, nous avons réussi à garder notre indépendance tout en utilisant la puissance d'un acteur majeur du marché, Alliance Automotive Group*», confirment Mourad Haiz et Malik Zitout. «*Nous les savons jaloux de leur indépendance et de leur agilité et sommes conscients que c'est là leur force, souligne Laurent Attal, directeur commercial d'AAG. Si nous les séduisons, c'est par la qualité de notre offre en pièces économiques telles NAPA ou Back2Car et le concept Pièces Auto adapté à leurs spécificités.*» «*Cela va également nous permettre de doubler notre maillage en Ile-de-France avec plus de 60 magasins pour y devenir numéro un*», calcule Vincent Congnet, directeur des réseaux VL d'AAG. Mais aussi ailleurs en France, comme à Marseille ou Lyon où de nombreux jobbers ressemblent aux fondateurs de Groupement Union et ont d'ailleurs les mêmes appétits de développement... ●

La rédaction



VEHICLE
ELECTRONICS

84 RÉFÉRENCES

60% DE COUVERTURE DE PARC

NOUVEAU!

DÉCOUVREZ LES VANNES EGR NTK

LA QUALITÉ ORIGINE AU SERVICE DE LA RECHANGE

Pour en savoir plus, rendez-vous sur :



ngkntk.com

YouTube :
ngksparkplugsfrance

Retrouvez-nous sur ngkntk.com et sur

Vite!

CONSOLIDATION

PHE: 6^e acquisition espagnole

Après les acquisitions d'Auto Recambios Vilber et d'AD Levante cet été, PHE vient de s'offrir AD Penalver (21 M€ de CA pour 14 sites et 180 collaborateurs). Soit la 6^e acquisition en moins de trois ans via AD Parts Intergroup. Le groupe devrait finir l'année sur un CA dépassant les 950 M€ avec sa trentaine de sociétés couvrant la totalité de la péninsule ibérique.

GROUPEMENT

Groupauto Nederland explose

En janvier prochain, les distributeurs AllParts – versant indépendant de Groupauto Nederland (250 M€ de CA) – et Motor-Parts, Beneparts et Wijlhuizen, auront quitté Groupauto International pour s'arrimer à Nexus. Suite logique du premier mouvement réalisé par cette cinquantaine de distributeurs qui, début 2021, créaient leur groupe indépendant au sein de Groupauto Nederland. L'entité néerlandaise de GAUI se retrouvera alors avec Parts-Point comme quasi seul membre.

MATÉRIEL DE GARAGE



Magneti Marelli en mode équipement



Alicia Diotou (responsable marketing France) et Thomas Caron (country manager France de Magneti Marelli Parts & Services).

Lancement de la commercialisation dans l'Hexagone de son offre d'équipements d'atelier pour Magneti Marelli Parts & Services. Il a ouvert la danse sur Equip Auto avec la présentation de sa gamme de stations de climatisation, avant l'arrivée en 2023 de ses solutions de décalaminage. C'est une renaissance pour la famille Équipements de l'équipementier, qui avait été lancée en 2011 puis abandonnée faute de force terrain suffisante pour les infuser. Aujourd'hui, Magneti Marelli estime sa présence hexagonale suffisante pour relancer l'aventure avec deux offres.

Clim' et décalaminage sont au programme

Garantie deux ans, la gamme Alaska est composée de quatre stations de climatisation selon le type de gaz (R134a et HFO1234yf / R1234yf) et en version Prime ou EVO (lire page 62). L'an prochain arriveront les deux modèles de sa machine décalaminage

et nettoyage du moteur et des filtres à particules, basée sur la technologie hydrogène, Oxhydro et Oxhydro+ (qui ajoute le nettoyage par détergent). «Déjà lancée en Italie, la station de climatisation Alaska fonctionne bien. Quant à la machine de décalaminage, le lancement sera européen en 2023. D'autres offres de matériels sont d'ores et déjà disponibles au catalogue (chargeurs de batterie, aspirateurs d'huile, éclairage d'atelier, coffret de réparation de VHE et VE), mais nous allons d'abord bien accompagner ces deux premiers matériels avant d'élargir notre offre en France», explique Thomas Caron, le country manager France. Cette nouvelle étape doit permettre à la marque de sortir de sa dépendance à l'éclairage, qui représente encore 70 % des ventes. Mais avec plus de 15 000 références au catalogue (40 000 références en Italie), la diversification gagne du terrain... ●

C. R.

GROUPEMENT



Nouvelle gouvernance pour Nexus France

Huit mois directrice générale et aujourd'hui présidente, Audrey Bidart prend les rênes de l'entité française du groupement international pour renforcer sa position. «Notre rôle est d'accompagner et de soutenir au plus près nos partenaires dans cette transformation pour mieux dessiner l'aftermarket de demain entre pièces de rechange et services de mobilité», cadre la nouvelle présidente. Sa mission: renforcer les liens entre des membres très jaloux de leur indépendance, la fidélité aux fournisseurs partenaires, et les convaincre de pousser ensemble les multiples services déployés et à venir de Nexus International. Faire communauté est une étape que les membres de Nexus France semblent avoir clairement adoptée. Ainsi, sur Equip Auto, Alternative Auto-



Les membres de Nexus ont fait espace commun sur l'édition 2022 d'Equip Auto.

parts, ID Rechange, Apprau, Aniel Marketplace et Mannes ont réuni leurs stands sur un espace commun aux couleurs Nexus. Ne manquait qu'Exadis. À eux six, ils frôlent déjà 1 Md€ de volant d'affaires. Et un septième membre vient d'intégrer le groupe: Global Distribution, distributeur indépendant spécialisé poids lourd implanté à Bourg-en-Bresse (01), qui annonce près de 22 M€ de business. ●

C. R.

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Minautor investit la digitalisation des moteurs d'occasion

La plateforme de sourcing de moteurs d'occasion a réalisé une levée de fonds de 4 M€. **Objectif: installer une vaste plateforme de stockage en Europe.** Créée en 2019 par quatre spécialistes de la finance de marché, Minautor est avant tout une société technologique ayant développé une plateforme d'acquisition et d'analyse de données basée sur de l'IA. Un savoir-

faire appliqué au moteur d'occasion. «Grâce à la puissance de sa technologie propriétaire, Minautor récolte et analyse 1,5 million de data mensuellement, traite 50 000 prix par jour et aboutit à 250 ventes de moteurs par mois en moyenne», mentionne la société. Concrètement, Minautor achète les moteurs et assure la totalité de la chaîne de valeur avec une offre couverte par une

garantie de six à douze mois (selon les références). Elle annonce proposer 4 000 références de moteurs d'occasion.

Centre logistique européen à venir

Inscrite dans une vaste levée de fonds de 16 M€ réalisée par Minerva Investments Group (Minautor, Carmarket et Minerva Contrôle Technique), l'opération à 4 M€ doit permettre à la startup de passer de nouvelles étapes dans son développement. Premier investissement: dès début 2024, installer un centre logistique européen en France capable de stocker plus de 2 000 moteurs. Déjà présente en France, et au Portugal, elle vise la conquête de la Belgique, de l'Italie, de l'Espagne, de l'Allemagne et de la Suisse. ●

C. R.



La team de la plateforme Minautor autour d'Omar Khadouri, cofondateur et gérant de Minautor.

EN NOVEMBRE
PREPAREZ VOUS
et **A L'APPRAU'MO***
Embrayez!

AUX COULEURS DE NOS PARTENAIRES



ADIPA | **CHAUSSENDE** | **DASIR** | **MP**
Nantes Marseille & Toulouse Lyon & Limoges Lille

APPRAU[®]
c'est dispo!

apprau.fr



SUSPENSION



Hitachi Astemo installe Yokico



Sylvain Cuissard en est persuadé : en phase de conquête d'un marché, il est crucial d'être présent sur son salon iconique. D'où la première présence de Hitachi Astemo sur Equip Auto.

Six mois après son arrivée en France, l'équipementier japonais a pris ses marques et commence à gagner du terrain. Equip Auto a permis de pousser sa marque d'amortisseurs Tokico et de mieux se faire connaître du marché.

Après Automechanika, Hitachi Astemo a profité d'Equip Auto pour lancer en France Tokico, sa troisième marque dédiée au parc VL (avec Hitachi et Huco) et qui équipe en première monte un véhicule sur cinq. Il s'agit d'une gamme d'amortisseurs principalement dédiée aux véhicules asiatiques du parc européen. Elle annonce 1200 références et est appelée à s'enrichir au fil des besoins du marché. Le catalogue Hitachi Astemo gonfle ainsi à 5000 références livrées via le site logistique allemand d'Espelkamp en J+5 pour les commandes de stock (48 heures en express ou 24 heures en dépannage). Une brique de plus dans l'implantation du fournisseur japonais dans l'Hexagone. En début d'année, Sylvain Cuissard prenait les rênes de Hitachi Astemo en France. Sa première mission a été d'installer un réseau de distribution. Il visait alors un premier maillage à dix plateformes. C'est quasiment chose faite avec ses six référencements en pièces VL (IDL, plateformes Apprau, Le Hello pour ses pièces de grandes ventes techniques et Est Entrepôt) et un partenariat noué

avec le deuxième acteur en pièces pour deux-roues (P2R).

Le réseau de plateformes est en place

Après avoir implanté les stocks, il s'agit de les faire tourner. La seconde étape est marketing via de la PLV, un web dédié, des livrets techniques... Un passage obligé pour gagner en notoriété et ainsi aider ses partenaires à diffuser ses produits. Sa présence sur Equip Auto allant dans le même sens ! Et pour boucler le dispositif, d'ici la fin d'année l'équipementier aura adhéré au Golda en complément du référencement déjà acté sur TecDoc et ETAI.

Position de conquête

« Le chemin parcouru est déjà satisfaisant car il y a un an Hitachi Astemo n'existait pas en France. » Sylvain Cuissard veut accélérer avec son portefeuille bien rempli « de produits par Hitachi » qui annonce un taux de service de 98 %, une performance en ces temps de rupture de supply chain... À relativiser cependant car la gamme servie ne dépasse pas les 5000 références. Mais surtout, Hitachi Astemo n'a pas augmenté ses tarifs en 2022 « et ne prévoit pas de le faire en 2023 ». Un défi mais également un avantage concurrentiel en cette période d'inflation galopante. Mode « conquête du marché européen » oblige !

C. R.

EXADIS

exadis.com

LOGISTICIEN-COMMERÇANT



8 plateformes
100% intégrées



85000 réfs
stockées



Livraisons
J+1 et H+

Vous rencontrez des aléas dans vos approvisionnements ? Alors choisissez la sécurité, et ajoutez une corde à votre arc avec Exadis !

Avec près de 85 000 références stockées et sélectionnées parmi les plus grands équipementiers de la rechange indépendante, 8 plateformes 100% intégrées délivrent un service J+1, H+ et comptoir, et proposent une offre complète multi-marques en produits de grandes ventes et en pièces techniques.

Vous êtes distributeurs ? Appelez-nous maintenant au 0 969 328 087 pour ouvrir votre compte !

N! | NEXUS
A PROGRESSIVE AUTOMOTIVE COMMUNITY
FRANCE

AISIN

We Touch the Future



50 ANS DE DÉVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE DANS VOTRE VOITURE

+ 50 ans d'expérience en première monte
Technologies de pointe au service du développement
2^{ème} fournisseur japonais de pièces automobiles
Présence mondiale
Développement industriel proche du client

WWW.AISINAFTERMARKET.EU

Vite!

FORMATION

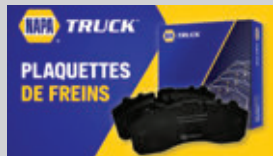
AD PL crée son école après-vente



Pour aider ses ateliers PL à recruter de nouveaux collaborateurs où plus de cent postes sont à pourvoir, AD Poids Lourds annonce la création d'une école dédiée aux métiers de la maintenance et de la réparation VI. L'enseigne a noué un partenariat avec l'Isaac de l'Étoile (Poitiers), qui va dispenser un certificat de qualification professionnelle (CQP) de technicien en après-vente de niveau Bac+2, où les motorisations au gaz et l'électrique au cœur du cursus. Gratuite et rémunérée, cette formation en alternance, qui débutera en février 2023 courra sur treize mois.

MARQUE PRIVÉE

NAPA lance le frein PL



Après les batteries, la marque d'Alliance Automotive Group gonfle son offre PL de plaquettes de frein et coussins d'air. Quarante-huit références de plaquettes homologuées ECER 90 sont disponibles avec 90 % stockées chez les distributeurs officiels NAPA. Il s'agit d'une offre « tout-en-un » avec les témoins d'usure ainsi que les kits accessoires inclus dans la boîte. La gamme « coussins d'air » compte 215 références couvrant plus de 800 références d'origine disponibles en H+4 pour 90 % de la gamme.

INFORMATION TECHNIQUE

Diesel Technic récompensé

Diesel Technic a été distingué par TecAlliance en tant que "Premier Data Supplier" pour ses deux marques DT Spare Parts et Siegel Automotive, récompensant le groupe pour la qualité et la fiabilité des données liées à ses produits. Répertoire dans le catalogue TecDoc depuis 2008, Diesel Technic était jusqu'ici "Certified Data Supplier".

LOGISTIQUE

AD Poids Lourds : Bremstar change de braquet

Opération portes ouvertes les 13 et 14 octobre derniers pour la plateforme logistique d'AD Poids Lourds, Bremstar.

Fer de lance de l'excellence opérationnelle du groupement pour son réseau de distribution, la plateforme se veut le « *Logistéo de la pièce PL* ». Depuis cinq ans, Bremstar a bénéficié d'investissements continus, à hauteur de 2 M€ : nouveau WMS, CRM, réorganisation de l'entrepôt de 10 000 m² avec des équipements dernier cri comme trois transstockeurs verticaux permettant la préparation simultanée de huit colis, ou encore un convoyeur automatisé en bout de chaîne qui dispatche les colis entre les différents transporteurs pour des livraisons à J+1 en sas de nuit.



La plateforme logistique nationale AD Poids Lourds est aussi à la pointe en matière de RSE (responsabilité sociétale des entreprises), avec notamment le passage au "full LED"...

Priorité au taux de service

Ainsi armée pour accompagner la montée en puissance du groupement sur ce segment de marché, la plateforme Bremstar avance, grâce à son stock d'une

valeur de 14 M€, un enviable taux de service de 95 %. De quoi envisager de bondir des 60 M€ de CA attendus cette année à 70 M€ l'an prochain. « Ces investissements s'inscrivent dans le cadre plus global de professionnalisation de l'ensemble du tissu

logistique du groupe sur le plan national, avec la montée en puissance des treize plateformes régionales accueillant chacune 10 000 références et bénéficiant d'une hotline technique pour l'identification de la pièce », précise Guillaume Faurès, directeur

des activités Poids Lourds au sein d'Autodistribution. Grâce à ce dispositif, AD PL avance un catalogue de 60 000 références, dont 22 000 sont présentes sur la plateforme de Saint-Fargeau-Ponthierry (77). ●

j.morvan@zepros.fr

RECRUTEMENT



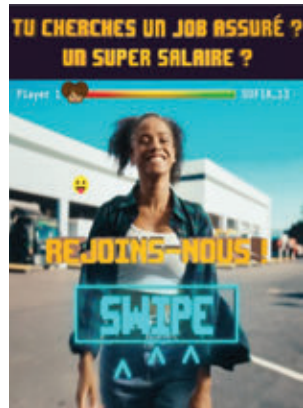
La Feda parle aux jeunes

La commission VI de la Feda a lancé sur Equip Auto sa campagne de recrutement annoncée en juillet dernier.

Pour lutter contre la pénurie de main-d'œuvre, elle cible la tranche des 13-20 ans et entend susciter des vocations à travers deux spots dynamiques et décalés,

mettant en avant l'assurance d'un job, d'un salaire et d'intégrer des entreprises de proximité, ancrées dans les territoires. « La Feda souhaite avec ces spots toucher les jeunes le plus tôt possible, dès leur première orientation », précise Benoît Migeon (TVI), président de la commission. Pour séduire cette population, la campagne est diffusée durant trois semaines sur les réseaux sociaux TikTok, Instagram, Snapchat YouTube et Facebook. Une plateforme digitale accessible à la fin des deux clips permet aux candidats de déposer leur CV. Et la campagne a bien démarré : quelques jours après son lancement, la Feda a enregistré plus de 6 millions de vues, 45 000 clics sur le site dédié et 50 CV déposés ! ●

J. M.



IMMATRICULATIONS



Un marché VN toujours sous tension

Avec 32 706 unités immatriculées contre 32 791 un an plus tôt sur la même période, le marché VI s'avère globalement stable (- 0,3 %). C'est ce qui ressort du point sur les immatriculations françaises de VI pour les trois premiers trimestres 2022 réalisé par la CSIAM sur Equip Auto. Cependant, celui-ci reste toujours et encore soumis à de fortes tensions logistiques et d'approvisionnement des chaînes de production pour l'ensemble des constructeurs VI. Aussi, le niveau des immats traduit davantage la capacité des constructeurs à maintenir la production de VN qu'un réel niveau de marché. Dans le détail, les tracteurs enregistrent une



hausse de 14 % par rapport aux trois premiers trimestres de 2021. Si celui des porteurs recule de 15 %, il s'agit d'une régularisation du marché après deux exercices de très bonne tenue. En revanche, le marché des VU dévisse de près de 36 % ! ●

J. M.

**Oui, oui, ce sont bien
vos idées mises
en scène par
Tokster !**

**Tokster, c'est l'agence
de communication digitale
qui rend vos rêves possibles.**



**Découvrez
notre expertise !**

tokster
agence de communication digitale





ZE MAG

Showroom
Voiture passion

60



Toutes les vidéos sont disponibles à partir du QR code de chaque article. Pour cela, il vous suffit de télécharger sur votre smartphone l'appli correspondante sur Google Play ou l'AppStore... Cette rubrique est conçue avec AM-Today à partir des communiqués des constructeurs.

JEEP

L'Avenger électrique, une première pour la marque

La nouvelle version de ce SUV plutôt compact – pour une Jeep! – est désormais disponible en version électrique à batterie, avec une autonomie de 400 km en cycle WLTP (550 km en cycle urbain). Ses dimensions réduites ne l'empêchent d'afficher la calandre à sept fentes, signature de la marque. L'intérieur se veut fonctionnel et spacieux, avec un accent mis sur la qualité des matériaux utilisés. De plus, le tout-numérique est bien présent, avec notamment un écran de 10,25". Le modèle de base est annoncé à 39 500 €.

Scannez-moi



Scannez-moi



CITROËN

Le retour du Berlingo... en mode rétro et aux airs de 2CV

Inspiré de la version Fourgonnette AU de la 2CV, cet utilitaire, avec son si caractéristique capot en V bombé et ses feux ronds, sent « le bon vieux temps ». L'espace intérieur est compact et fait la part belle à l'espace utilitaire, avec une longueur utile de 3,09 m en escamotant le siège passager et un volume utile total de 4,4 m³. Look vintage certes, mais avec les standards d'aujourd'hui : dix-huit technologies d'aide à la conduite et quatre technologies de connectivité sont proposées ! Le modèle fourgon est proposé à partir de 40 000 € HT.

VOITURE PASSION

LA JAGUAR F-TYPE FÊTE SES 75 ANS EN BEAUTÉ

Beauté... Le terme qui caractérise au premier abord cette édition de la F-Type, ce coupé et/ou cabriolet alimenté par des moteurs V8 qui développent 450 ch. Voiture de sport par excellence, elle annonce un 0 à 100 km/h en 5,9 secondes (3,7 secondes en transmission intégrale) et une vitesse de pointe de 250 km/h, avec un couple maximal de 580 Nm. Côté design, ses lignes fluides font référence au patrimoine des Jaguar sportives, avec notamment une structure sculptée dans de l'aluminium léger et rigide et des jantes de 20" en cinq ou dix rayons. Les premières livraisons sont attendues pour janvier prochain.



Scannez-moi



Scannez-moi



RENAULT

Le Kangoo E-Tech, un ludospace au look branché

Ce combi électrique, alimenté par un moteur de 90 kW (120 ch) associé à une batterie de 45 kWh, dispose d'une autonomie de 285 km. Il conserve ses fondamentaux d'origine, à savoir une grande habitabilité (coffre de 850 litres extensible à 2500 litres). Outre une nouvelle planche de bord, le véhicule dispose de trois modes de freinage récupératif : Sailing pour la conduite sur autoroutes et voies rapides, Drive pour une utilisation polyvalente (mode par défaut), Brake pour une utilisation dans les embouteillages et en montagne. Les premières livraisons sont attendues pour début 2023.





Parole d'expert...



Jacques de Lesseigues,
Président-Directeur Général

Les évolutions technologiques nous obligent à nous adapter et à nous remettre en question en permanence.

L'informatique, la digitalisation et l'électronique sont de plus en plus présentes dans les véhicules récents et il est important de se former de manière continue afin de pouvoir accepter tous types de véhicules au sein de l'atelier.

Et pour aller encore plus loin, le réparateur multimarque doit également avoir la capacité d'accepter des véhicules électriques et hybrides dans son atelier au plus vite pour anticiper et s'adapter à la demande future. En plus des nombreuses formations sur les nouvelles technologies, DAF Conseil propose aux réparateurs multimarques le label Réparélec®, gage de qualité, leur permettant d'attester auprès de leurs clients leurs savoir-faire concernant la réparation des véhicules électriques ou hybrides.

Former ses salariés pour l'obtention de l'habilitation électrique de premier niveau (BOL), un véritable enjeu pour les chefs d'entreprise !



La prévention des risques spécifiques aux véhicules hybrides ou électriques est non seulement un avantage pour les ateliers, mais elle est encore plus une obligation. Il en va de la responsabilité du chef d'entreprise qui pourra être,

le cas échéant, poursuivi. Car ces véhicules électriques, estimés à plus de 200 000 fin 2019 en France, peuvent être alimentés par des tensions de plus de 400V et sont donc source de danger. Il faut donc s'en prémunir et connaître les risques et les bonnes attitudes en cas d'accident. Pensez donc à former vos salariés qui effectuent des opérations courantes et non électriques sur un véhicule hybride ou électrique au premier niveau d'habilitation électrique sur la prévention de ces risques.

Scannez-moi



La consignation électrique de la Golf GTE par DAF Conseil

Le TECHNI'Boost est le rendez-vous incontournable à ne pas manquer ! DAF Conseil diffuse tous les deux mois, une vidéo courte sur un sujet précis dans le domaine de

l'automobile. Dans la nouvelle vidéo de DAF Conseil animée par Jean-Alain RABY (formateur), découvrez toutes les bonnes pratiques à appliquer pour consigner une Golf GTE dans les règles de l'art.



Scannez-moi



L'habilitation électrique, un indispensable pour intervenir sur un véhicule électrique ou hybride

Savez-vous que pour être autorisé à intervenir sur les motorisations électriques et hybrides, vous devez, a minima, être titulaire de l'habilitation électrique BOL ?

Ce niveau d'habilitation est donc nécessaire pour tous les compagnons travaillant dans un atelier recevant des VE/VH et susceptibles de travailler sur ces véhicules, conformément à la norme NF C18-550. En complément de l'habilitation BOL, l'un des techniciens de l'atelier doit être également et obligatoirement titulaire d'une habilitation électrique B2VL et BCL pour accompagner et valider les opérations. DAF Conseil vous forme ainsi en vue de l'obtention de votre habilitation électrique BOL, BCL et B2VL.



Scannez-moi



Le Passthu, un indispensable pour le réparateur multimarque

Les véhicules de dernière génération sont équipés d'une multitude de calculateurs embarqués (parfois jusqu'à 200 calculateurs sur un véhicule Euro 5 ou 6) qui complexifient certaines interventions dans les ateliers multimarques. La mise à jour des unités de contrôle électroniques, la réalisation d'un télécodage et/ou le téléchargement du logiciel d'un calculateur nécessitent une connexion sur les plateformes du constructeur via le système Passthu des



outils de diagnostic. DAF Conseil vous propose une formation en deux parties alliant une première session en e-learning pour acquérir les connaissances théoriques du système Passthu et une seconde session d'une journée en présentiel pour mettre en application les connaissances acquises.

Scannez-moi



Réparélec®, un label de qualité pour la réparation des véhicules électriques et hybrides

DAF Conseil lance Réparélec®, le premier label de réparation des véhicules électriques (VE) et hybrides (VH) du marché, à destination des réparateurs multimarques. L'initiative, soutenue par Mobilians, la FNA et la FFC Mobilité, répond à un véritable besoin des MRA, carrossiers, centres autos ou pneumaticiens de se positionner sur la réparation de VE et VH et de faire valoir leur savoir-faire auprès de leurs clients. Simple à obtenir, ce label rassure les clients. Il leur certifie la capacité du réparateur indépendant à entretenir et réaliser tous types d'interventions sur leur VE/VH en dehors des interventions sur les batteries de traction.



Scannez-moi



Cette rubrique est VOTRE rubrique !

DAF Conseil accompagne notre nouvelle approche «DigiPrint», avec formations et informations techniques au bout de votre smartphone ! Si vous ne l'avez déjà fait, téléchargez une appli de lecture de QR code et le tour est joué : vous entrez dans l'univers complet de services et de produits dédiés à la performance de votre atelier !



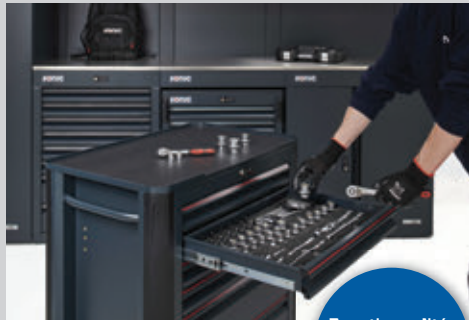
La sélection de la rédaction

- PIÈCES DE RECHANGE
- OUTILLAGE
- CARROSSERIE
- ACCESSOIRES
- SPÉCIAL POIDS LOURDS

SONIC EQUIPMENT

Servante NEXT au nouveau design

La nouvelle génération de servantes NEXT, au design remanié, bénéficie d'une longévité accrue grâce à un revêtement en poudre électrostatique et des protections antichocs en plastique moulé. Les tiroirs, montés sur glissières télescopiques, peuvent supporter jusqu'à 120 kg de charge selon le modèle et permettent une meilleure visibilité ainsi qu'un accès optimisé aux outils. Elle est proposée en huit modèles : les S7 NEXT et S8 NEXT sont compactes, facilement manipulables dans des espaces réduits et peuvent recevoir des outils basiques ou intermédiaires. Les S9 NEXT et S12 NEXT peuvent accueillir les outils de niveau basique à avancé et correspondent aux attentes de la plupart des réparateurs. Enfin, pour le haut de gamme, les S12XD NEXT, S13 NEXT, S14 NEXT et S15 NEXT bénéficient d'un grand espace de rangement, pour les outils de niveau intermédiaire à avancé, tout en restant très maniables. De plus, leurs roues renforcées permettent de supporter une charge totale de 1050 kg.



Fonctionnalités améliorées et robustesse

www.sonic-equipment.com

BERNER

Cric hydraulique spécial citadines

Le nouveau cric en aluminium 1,35 t est, comme son nom l'indique, conçu pour les interventions sur les véhicules n'excédant pas un poids de 1,35 tonne, soit la plupart des citadines. Léger (seulement 10 kg) et donc facilement transportable, il est doté d'un tampon en caoutchouc recouvrant l'intégralité du point de levage de façon à préserver le véhicule de toutes dégradations. Sa hauteur maximale atteint 380 mm grâce à un piston de pompage positionné selon un angle de 45°.



www.shop.berber.eu

GLASURIT

Impression-apprêt à séchage air



Proposée en trois coloris (blanc, gris et noir), l'impression-apprêt DTM s'applique directement sur métal. Par rapport aux DTM classiques, sa composition est plus respectueuse de l'environnement. De plus, son séchage à l'air ne nécessite qu'une heure, gage de gain de productivité et d'énergie pour le carrossier. La partie de la carrosserie apprêtée peut ensuite être poncée facilement, sans affecter le niveau de qualité de la réparation.

www.glasurit.com

BOSCH

Capteur de contrôle de la pression des pneus

Le capteur universel de pression des pneus QUICK FIT est proposé en quatre versions de soupapes. Cet avantage lui permet de couvrir plus de 90 % du parc roulant européen lors du remplacement des capteurs de contrôle de la pression des pneus défectueux. Lors du remplacement, l'équipementier recommande d'utiliser l'outil TPA 300 de programmation, d'activation et de réinitialisation des capteurs.



www.boschaftermarket.com

LUMILEDS

Éclairage LED avant additionnel

La gamme d'éclairages LED Philips Ultinon Drive Value additionnels aux lampes de phare comprend trois rampes lumineuses (2003L, 2002L et 2001L) et un projecteur (2001R), de la série 2000. Ces éclairages placés à l'avant du véhicule offrent une visibilité de 6 000 à 6 500 kelvins et un faisceau éclairant de 140 à 400 mètres. Produisant une lumière froide associée à une longueur d'éclairage élevée, les différentes rampes permettent un meilleur contraste et donc une meilleure visibilité devant et sur les côtés du véhicule. De plus, la gamme bénéficie des indices de résistance aux impacts IK07 et de protection contre la poussière et l'eau IP67.



www.lumileds.com

CROMAX

Vernis inter-mélanges de finition



Le Système Vernis Mat Chroma, composé de deux nouveaux vernis mats (CC6020 Système Vernis Mat Chroma et CC6010 Système Vernis Semi-Mat Chroma), permet au carrossier d'obtenir jusqu'à six niveaux de mat lors de la finition, du mat (5GU) au semi-mat (65GU) selon les mélanges effectués. En effet, les deux produits mis en œuvre s'appuient sur une nouvelle technologie de pigments mats à la taille réduite pour une correspondance parfaite avec le niveau de brillance et un rendu homogène. Hormis la carrosserie, leur application sur des éléments en plastique ne nécessite aucun additif spécial.

www.cromax.com/fr

MAGNETI MARELLI

Gamme de stations de clim' polyvalente

La nouvelle gamme de stations de climatisation Alaska, avec ses deux modèles à deux versions (Prime R et H, EVO R et H) selon le gaz (R134a, HFO1234yf / R1234yf), permet à la fois de faire l'appoint du fluide frigorigène dans le circuit de clim' et/ou de réaliser la vidange du circuit, tout en restant simple d'utilisation. L'interface tactile guide en effet le technicien tout au long de l'opération. Des mises à jour de la base de données sont proposées régulièrement grâce au WiFi intégré dans les modèles EVO et via une connexion USB pour PRIME.



www.ronalgroup.com

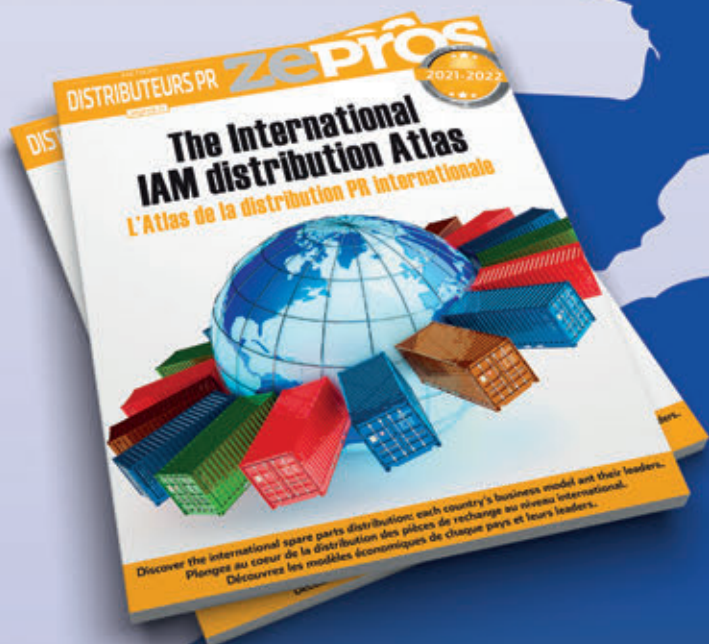


RENFORCEZ VOTRE PRÉSENCE À L'INTERNATIONAL, COMMUNIQUEZ DANS L'ATLAS DE LA DISTRIBUTION PR

UN NUMÉRO
EXCLUSIF DIFFUSÉ
DANS 35 PAYS.

AU PROGRAMME

- Les tendances de la distribution pays par pays.
- Les interviews exclusives des leaders de la distribution.



zePROS
DÉCLARÉ D'UTILITÉ PROFESSIONNELLE

Vous voulez recevoir et/ou communiquer dans ce numéro ?
Contactez Benjamin : b.huetezepros.fr / 07 61 44 60 52



RENAULT RECOMMANDE CASTROL



PLUS QU'UN LUBRIFIANT. LA TECHNOLOGIE EN MOUVEMENT

www.castrol.com/fr

